**Содержание**

фирма финансирование лизинг аренда

Введение

1. Способы финансирования деятельности фирмы

2.Сущность и классификации источников финансирования деятельности фирмы

3. Традиционные методы средне и краткосрочного финансирования

4. Инструменты в системах финансирования деятельности фирмы

Заключение

Список литературы

**Введение**

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, которые переходят в распоряжение предприятия. Они предназначены для выполнения финансовых обязательств перед бюджетом, банками, страховыми и другими организациями. Кроме того, финансовые ресурсы служат для осуществления затрат по расширенному воспроизводству, а также используются для экономического стимулирования работников предприятия. Источниками формирования финансовых ресурсов являются собственные средства предприятия и привлеченные им из разных источников.

Первоначально формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Его величина показывает размер тех основных и оборотных денежных средств, которые инвестированы в процесс производства.

В дальнейшем финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли и амортизационных отчислений. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают: выручка от реализации бывшего имущества, различные целевые поступления, оплата содержания детей в дошкольных учреждениях, мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др. Значительные финансовые ресурсы, особенно по вновь создаваемым и реконструированным предприятиям, могут быть мобилизованы на финансовом рынке. При этом используется продажа акций, облигация и других видов ценных бумаг, выпускаемых данным предприятием, а также заемные средства в виде различных кредитов. Кроме того, предприятия могут получать финансовые ресурсы в порядке перераспределения (в виде выплат страхового возмещения от страховых компаний, концернов и отраслевых структур, в которые они входят).

Формируемые из разных источников финансовые ресурсы дают возможность предприятию своевременно инвестировать средства в новое производство обеспечить при необходимости расширение и техническое перевооружение действующего предприятия, финансировать научные исследования, разработки и их внедрения, и т.д.

Финансовое обеспечение воспроизводственных затрат может осуществляться в трех формах: самофинансирование, кредитование и государственное финансирование.

Для обеспечения бесперебойного финансирования процесса производства большое значение имеют финансовые резервы. В условиях перехода к рынку их роль значительно возрастает. Финансовые резервы способны обеспечить непрерывный кругооборот средств в воспроизводственном процессе даже при возникновении огромных потерь или наступлении непредвиденных событий.

С переходом к рыночным основам хозяйствования возрастает роль

финансовых служб в изыскании финансовых источников развития предприятия. Поиск эффективных направлений инвестирования финансовых ресурсов, операции с ценными бумагами, своевременное привлечение заемных средств становятся основными в управлении финансами предприятия.

**1. Способы финансирования деятельности фирмы**

В основе экономики рыночного типа на микроуровне лежит пятиэлементная система финансирования ее системообразующих компонентов (фирм): самофинансирование, прямое финансирование через механизмы рынка капитала, банковское кредитование, бюджетное финансирование и взаимное финансирование хозяйствующих субъектов.

**Самофинансирование.** Финансирование деятельности фирмы за счет генерируемой ею прибыли. Если условно предположить, что полученная в истекшем периоде прибыль делится на две части (выплачиваемые дивиденды и реинвестированная прибыль), то возможны два варианта действий: изъять всю прибыль, направив ее на выплату дивидендов, и не выплачивать дивиденды, а всю прибыль реинвестировать на расширение производства. В зависимости от того, какому из приведенных вариантов распределения прибыли или их модификации отдается предпочтение, могут иметь место и различные воплощения идеи самофинансирования.

Реинвестирование прибыли — весьма приемлемая и относительно дешевая форма финансирования компании, расширяющей свою деятельность. Реинвестирование прибыли позволяет избежать дополнительных расходов, имеющих, в частности, место при выпуске акций.

Принятие решения в отношении распределения прибыли отчетного периода осуществляется в рамках одной из двух реальных форм самофинансирования — простой и расширенной. *Простое самофинансирование* означает, что доходов, генерируемых компанией, хватает для того, чтобы поддерживать ее имущественный потенциал на определенном уровне (не уменьшать его, т. е. делать поправку на инфляцию) и удовлетворять текущие требования собственников. За счет прибыли прежде всего финансируются мероприятия, обеспечивающие поддержание имущественного потенциала, а остаток прибыли в полном объеме изымается собственниками. Здесь приоритет отдается дивидендам. *Расширенное самофинансирование* означает, что собственники ориентированы на расширение производственных мощностей. Получение больших текущих дивидендов для них не самоцель, и потому они готовы получать их по остаточному принципу — после удовлетворения всех инвестиционных запросов компании.

Самофинансирование — наиболее очевидный способ мобилизации дополнительных источников средств, однако он трудно прогнозируем в долгосрочном плане и ограничен в объемах.

**Финансирование через механизмы рынка капитала.**

Существует два основных варианта подобных операций: долевое и долговое финансирование. В первом случае компания выходит на рынок со своими акциями, т. е. получает средства от дополнительной продажи акций либо путем увеличения числа собственников, либо за счет дополнительных вкладов уже существующих собственников. Во втором случае компания выпускает и продает на рынке срочные ценные бумаги (облигации), которые дают право их держателям на долгосрочное получение текущего дохода и возврат предоставленного капитала в соответствии с условиями, определенными при организации данного облигационного займа. По сравнению с самофинансированием рынок капитала как источник обоснованного финансирования конкретной компании практически бездонен, Однако подобное развитие событий возможно лишь теоретически, а на практике далеко не каждая компания может воспользоваться рынком капитала как средством мобилизации дополнительных источников финансирования. Функционирование рынков (в том числе и требования, предъявляемые к его участникам) в известной степени регулируется как государственными органами, так, и собственно рыночными механизмами.

**Банковское кредитование.** Получение банковского кредита не связано с размерами производства заемщика, устойчивостью генерирования прибыли, степенью распространенности его акций на рынке капитала, как это учитывается при мобилизации средств на финансовых рынках. Объем привлекаемого капитала теоретически может быть сколь угодно большим. Оформление и получение кредита может быть сделано в кратчайшие сроки. Главная проблема в том, как убедить банкира выдать долгосрочный кредит на приемлемых условиях.

**Бюджетное финансирование** — это наиболее желаемый метод финансирования, предполагающий получение средств из бюджетов разного уровня. Привлекательность этой формы финансирования состоит в том, что за годы советской власти руководители предприятий привыкли к тому, что этот источник средств практически бесплатен, нередко полученные средства не возвращаются, а их расходование слабо контролируется. В силу объективных причин доступ к этому источнику постоянно сужается.

**Взаимное финансирование хозяйствующих субъектов.** Поскольку в ходе осуществления хозяйственных связей предприятия поставляют друг другу продукцию на условиях оплаты с отсрочкой платежа, естественным образом возникает взаимное финансирование. Принципиальное отличие данного метода финансирования от предыдущих заключается в том, что он является составной частью системы краткосрочного финансирования текущей деятельности, тогда как другие методы имеют стратегическую значимость. Подобные источники финансирования называют еще спонтанными, поскольку они меняются непредсказуемо, в зависимости от удачливости бизнеса,- его перспективности, динамики.

**2. Сущность и классификации источников финансирования деятельности фирмы**

Фирма получает необходимые ей финансовые ресурсы из разных источников. Эти источники могут быть рассмотрены с разных позиций, а потому подразделяются на долго- и краткосрочные, внутренние и внешние, собственные и привлеченные, платные и бесплатные.

*Срочность.* Разделение источников по срочности, означающей, что по истечении того или иного срока привлеченные средства должны быть возвращены их поставщику.

*Отношение к фирме.* Разделение источников на внутренние (внутрифирменные) и внешние (внефирменные) означает, что некая инвестиция может быть профинансирована либо за счет ресурсов, накопленных фирмой, либо за счет привлечения внешних источников.

*Происхождение.* Выделение источников собственных и привлеченных средств отграничивает две принципиально разнящиеся группы финансовых доноров: собственники фирмы и прочие доноры.

*Платность —* важнейшая характеристика любого источника финансирования. Практически все источники платны, однако стоимость источника варьирует, а потому, выбирая определенную структуру финансирования, фирма пытается найти наиболее приемлемый для нее и ее собственников вариант.

**Источники средств долгосрочного назначения (капитал)**.

Поставщики финансовых ресурсов в данном случае предоставляют их фирме на длительный период; более того, акционерный капитал теоретически предоставляется на неопределенно длительный период. В условиях рынка подобное возможно лишь в случае, если поставщики уверены в том, что смогут вернуть вложенные ими средства и их устраивает уровень текущего вознаграждения за предоставленные средства. Различие между акционерами (поставщиками акционерного капитала) и лендерами (поставщиками заемного капитала) заключается в том, что вторые хотят нести меньший риск по сравнению с первыми, хотя бы и в ущерб возможной доходности.

**Капитал собственников**. Собственник предприятия. Это условное понятие, используемое как обобщенная характеристика лица, предоставившего свои средства в качестве вклада в уставный капитал в обмен на право получения соответствующей доли в текущих прибылях компании и ее чистых активах в случае ее ликвидации.

С одной стороны, активы фирмы, право собственности на которые принадлежит собственно фирме как юридическому лицу; с другой стороны, выпущенные (эмитированные) фирмой ценные бумаги (акции), являющиеся собственностью акционеров и подтверждающие их право на долю в активах фирмы. С позиции индивидуального акционера, то принадлежащие ему акции подтверждают его право на соответствующую долю в чистых активах фирмы.

Собственный капитал есть часть стоимости активов предприятия, достающейся его собственникам после удовлетворения требований третьих лиц. Оценка собственного капитала может быть выполнена формально (по балансовым оценкам, т.е. по данным текущего учета и отчетности, или рыночным оценкам) или фактически, т. е. в случае ликвидации предприятия. Собственный капитал можно трактовать как аналог долгосрочной задолженности предприятия перед своими собственниками. Формально собственный капитал представлен в пассиве баланса в той или иной градации, а основными его компонентами являются уставный, добавочный и резервный капитал, а также нераспределенная прибыль.

**Уставный капитал**. Этим термином характеризуется совокупная номинальная стоимость акций фирмы, приобретенных акционерами.

Уставный капитал изначально создается как основа стартового капитала, необходимого для учреждения коммерческой организации. При этом владельцы или участники коммерческой организации формируют его исходя из собственных финансовых возможностей и в размере, достаточном для инициирования той или иной деятельности (иногда пользуются термином «уставная деятельность»). Фонды собственных средств, представляющие собой по сути отложенную к распределению или распределенную по фондам, но не изъятую собственниками прибыль, формируются либо вынужденно (например, резервный капитал в обязательной его части формируется согласно требованиям законодательства), либо осознанно (владельцы предполагают, что достигаемое таким образом расширение объемов деятельности представляет собой более выгодное размещение капитала, чем изымание прибыли и направление ее на потребление или в другую сферу бизнеса).

**Резервный капитал** (Reserve Capital). Это источник финансирования, представленный самостоятельной статьей в пассиве баланса, отражающей сформированные за счет чистой прибыли резервы фирмы. За этим источником фактически стоят владельцы обыкновенных акций. Формирование резервного капитала представляет собой реструктурирование пассива баланса. По мере наращивания масштабов деятельности фирмы увеличиваются ее активы и пассивы, все большее количество кредиторов вовлекается в ее деятельность. своеобразный дубль уставного капитала путем переброски части нераспределенной прибыли в резервный капитал, направления использования которого ограничены в большей степени.

**Прибыль**. Формально именно прибыль считается основным источником средств динамично развивающегося предприятия. В условиях рыночной экономики величина прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, зависит от многих факторов, основным из которых является, естественно, соотношение доходов и расходов. В зависимости от варианта их признания и оценки можно получить существенно разную прибыль.

**Заемный капитал**. Помимо собственников в финансировании фирмы участвует группа лиц, называемых лендерами. Лендер (Lender) — это разновидность кредитора, предоставляющего свои средства, как правило, на долгосрочной основе и на следующих условиях:

а) поставляются только финансовые ресурсы;

б) имеет место предопределенность в поставке ресурсов по объему и срокам;

в) ресурс предоставляется временно на оговоренный срок;

г) предусматриваются и оговариваются условия возврата того же ресурса;

д) ресурс предоставляется на условиях платности.

Обычно это поставщики финансовых ресурсов на долгосрочной основе, которых можно разделить на две большие группы: рыночные и индивидуально-целевые. *Рыночные лендеры —* это участники рынков ссудного капитала, инвесторы, вкладывающие свои свободные денежные средства в облигационные займы фирм. Они в явном виде не привязаны к конкретной фирме (точнее, индифферентны к ней) и руководствуются исключительно соображениями стратегической доходности и потенциальной ликвидности приобретаемого актива. *Индивидуально-целевые лендеры —* это банки, предоставляющие долгосрочные кредиты, и лизинговые компании, ориентированные на конкретную фирму. Заключаемый при этом двусторонний договор принимает во внимание специфику деятельности фирмы-реципиента. Типичными лендерами являются держатели облигаций и банки. Именно они являются основными источниками заемного капитала.

**Заемный капитал *-*** совокупность долгосрочных обязательств предприятия перед третьими лицами. В основном этот капитал представлен долгосрочными банковскими кредитами и облигационными займами.. Привлечение заемного капитала в разумных пределах выгодно, поскольку затраты на его обслуживание (уплачиваемые проценты) списываются на себестоимость, т. е. уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Заемный капитал как долгосрочный источник финансирования подразделяется на три вида: банковские кредиты, облигационные займы и финансовый лизинг. *Заем* (Loan) — это предоставление одной стороной (заимодавцем) в собственность другой стороне (заемщику) денег или других вещей, определенных родовыми признаками. Оформляется договором займа, согласно которому заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества (см. ст. 807 ГК РФ). *Банковский кредит* (Bank Loan, Bank Credit) — это разновидность займа, когда в роли кредитора, т. е. поставщика денежных средств, выступает банк или иная кредитная организация. В случае с конкретным кредитом фирма, как правило, имеет дело с отдельным поставщиком ресурсов (источником). Таковым является банк.

*Лизинг* (Lease) представляет собой одну из форм кредитования долгосрочных активов путем привлечения средств лизинговой компании.

**Спонтанные долгосрочные источники финансирования**

Эти специфические источники появились в российской финансовой практике сравнительно недавно. К ним относится прежде всего налоговая служба как представитель государственных органов, представленная в бухгалтерском балансе статьей «Отложенные налоговые обязательства\*'. В этом случае государство предоставляет фирме долгосрочный налоговый кредит. Величину этого кредита может определять разные обстоятельства, в том числе инвестиционная политика фирмы (чем активнее обновляются долгосрочные амортизируемые активы, тем значительнее может быть величина налогового кредита).

**Краткосрочные источники финансирования**. Существенную роль в финансировании текущей деятельности фирмы играют краткосрочные источники (Short-term Financing), под которыми понимаются обязательства фирмы перед третьими лицами, которые должны быть погашены в течение 12 мес. с момента составления отчетности. За этими источниками фактически стоят:

а) поставщики сырья и материалов, осуществившие свою поставку, но еще не получившие денег в ее оплату;

б) банки, предоставляющие предприятию краткосрочные кредиты;

в) работники фирмы, которым начислена, но еще не выплачена заработная плата;

г) государство, перед которым у предприятия образовалась задолженность по налогам и сборам (иными словами, вновь сделано начисление, т. е. признана необходимость уплаты, но собственно выплата денежных средств еще не совершена);

д) собственники фирмы, перед которыми у предприятия образовалась задолженность по выплате доходов (например, дивидендов), и др.

Задолженность по этим средствам, образовавшаяся спонтанно или в плановом порядке, характеризует объем временно привлеченных предприятием средств, которые тем или иным образом должны быть возвращены в установленном порядке и, как минимум, в срок, не превышающий 12 мес. с момента возникновения соответствующего обязательства. Поставщики средств краткосрочного назначения имеют преимущество перед собственниками и лендерами в удовлетворении своих интересов.

**3. Традиционные методы средне- и краткосрочного финансирования**

Успешность в повседневной деятельности предприятия значительной степени определяется эффективностью управления краткосрочными активами и пассивами. Оба объекта управления естественно взаимосвязаны.

В теории финансового менеджмента принято выделять стратегии финансирования оборотных активов в зависимости от выбора источников покрытия варьирующей их части, т.е. относительной величины чистого оборотного капитала. Известны четыре модели поведения: идеальная, агрессивная, консервативная и компромиссная. Выбор той или иной модели стратегии финансирования сводится к формальному выделению соответствующей доли капитала, т. е. долгосрочных источников финансирования, которая рассматривается как источник покрытия оборотных активов.

*Идеальная модель* построена, основываясь на самой сути категорий «оборотные активы» и «краткосрочные обязательства (пассивы)» и их логически обусловленном соответствии.

Слово «идеальная» в данном случае не означает идеал, к которому надо стремиться; это лишь обозначение варианта сочетания активов и источников их покрытия, исходя из их экономического содержания. Модель означает, что оборотные активы по величине совпадают с краткосрочными обязательствами, т. е. чистый оборотный капитал равен 0. Такая модель практически не встречается, поскольку на любом этапе своей деятельности предприятие нуждается в некоторой сумме свободных денежных средств для поддержания текущих расходов. Суть этой стратегии в том, что долгосрочный капитал используется исключительно как источник покрытия внеоборотных активов, т. е. численно совпадает с их величиной.

*Агрессивная модель* означает, что долгосрочный капитал *LTC* служит источником покрытия внеоборотных активов и системной части оборотных активов, т. е. того их минимума, который необходим для хозяйственной деятельности.

В этом случае чистый оборотный капитал в точности равен этому минимуму*.* Варьирующая часть оборотных активов в полном объеме покрывается краткосрочными пассивами.

С позиции ликвидности эта стратегия также весьма рискова, поскольку реально ограничиться минимумом оборотных активов невозможно. Так как постоянных источников финансирования в этом случае хватает лишь на покрытие минимума оборотных активов, в пиковый сезон у предприятия может не найтись свободных средств для финансирования дополнительных потребностей в производственных запасах. Здесь относительно высока текущая прибыль {поскольку затраты на поддержание текущих запасов минимальны), но и высок риск потенциальных потерь от приостановки деятельности или неполучения возможных доходов при возрастании спроса на продукцию в пиковые периоды.

*Консервативная модель* предполагает, что варьирующая часть оборотных активов также покрывается долгосрочными источниками финансирования. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности формально нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Чистый оборотный капитал равен по величине оборотным активам*.* Безусловно, данная модель носит искусственный характер. С позиции ликвидности консервативная стратегия наименее рискова, одновременно она сопровождается относительно низкой текущей прибылью, поскольку предприятие вынуждено нести дополнительные расходы по поддержанию излишних запасов. Консервативная модель экономически не выгодна и с той точки зрения, что предприятие как бы отказывается от кредиторской задолженности, в известном смысле являющейся бесплатным источником финансирования.

*Компромиссная модель* считается наиболее реальной. Внеоборотные активы, системная часть оборотных активов и определенная доля (например, половина) варьирующей части оборотных активов финансируются за счет долгосрочных источников.

Чистый оборотный капитал равен сумме системной части оборотных активов и половины их варьирующей части*.* Безусловно, в отдельные моменты времени предприятие может иметь излишние оборотные активы, что отрицательно сказывается на прибыли; однако это рассматривается как плата за поддержание риска потери ликвидности на должном уровне.

Предпочтительность той или иной модели следует считать условной потому, что для каждой из них характерен тот или иной значимый вид риска, эти модели не следует рассматривать как непосредственное руководство к действию, поскольку в реальной жизни строгое следование любой из описанных моделей попросту невозможно. Модели дают лишь общее представление о стратегии управления оборотными активами и источниками их покрытия, помогают понять суть того или иного подхода

Конкретных же источников привлеченных средств по сути два — краткосрочные кредиты банков и кредиторская задолженность. Кредиты требуют затрат в виде процентов; кредиторская задолженность условно может быть названа бесплатным источником финансирования. Безусловно, эта бесплатность имеет оттенок искусственности.

Приведем краткую характеристику наиболее распространенных видов кредитования.

Основными способами краткосрочного финансирования являются коммерческий кредит и банковский кредит. Суть *коммерческого кредитования* в предоставлении аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ, услуг. Коммерческий кредит связан с торгово-посредническими операциями и оформляется по-разному: векселем, авансом покупателя, открытым счетом. Разновидностью коммерческого кредита является обычная кредиторская задолженность, образующаяся ввиду существующей системы оплаты по безналичному расчету.

*Банковское кредитование ~* одна из самых распространенных форм кредитных отношений, когда в роли кредитора выступает кредитная организация, имеющая лицензию Центрального банка на осуществление соответствующих операций. Порядок кредитования предприятия банком, оформление и погашение кредитов регулируются кредитным договором. Банковское кредитование может осуществляться как срочный кредит, контокоррентный кредит, онкольный кредит, учетный кредит, акцептный кредит, факторинг, форфейтинг.

*Срочный кредит -* банк перечисляет оговоренную сумму на расчетный счет заемщика. По истечении срока кредит погашается.

*Контокоррентный кредит* предусматривает ведение банком текущего счета клиента с оплатой поступивших расчетных документов и зачислением выручки. Если средств клиента недостаточно для погашения обязательств, банк кредитует его в пределах установленной в кредитном договоре суммы, т. е. контокоррент может иметь и дебетовое, и кредитовое сальдо.

*Онкольный кредит* является разновидностью контокоррента и выдается, как правило, под залог товарно-материальных ценностей или ценных бумаг. В пределах обеспеченного кредита банк оплачивает все счета клиента, получая право погашения кредита по первому своему требованию за счет средств, поступивших на счет клиента, а при их недостаточности — путем реализации залога. Процентная ставка по этому кредиту ниже, чем по срочным ссудам.

*Учетный (вексельный) кредит* предоставляется банком векселедержателю путем покупки (учета) векселя до наступления срока платежа. Векселедержатель получает от банка указанную в векселе сумму за вычетом учетного процента, комиссионных платежей и других накладных расходов. Закрытие кредита осуществляется на основанииизвещения банка об оплате векселя.

*Акцептный кредит* также связан с обращением векселей; он используется во внешней торговле и предоставляется поставщиком импортеру путем акцепта банком выставленных на него экспортером трат.

*Факторинг* (от англ. *factor* — посредник) представляет собой один из способов кредитования торговых операций, при котором специализированная компания (фактор-фирма) приобретает у фирмы-поставщика все права, возникающие с момента поставки товара покупателю, сама взыскивает долг, а поставщик освобождается от кредитного риска, связанного с возможной неуплатой долга.

*Форфейтинг* представляет собой кредитование экспортера путем покупки векселей, акцептованных импортером.

**4. Инструменты в системах финансирования деятельности фирмы**

Финансирование деятельности фирмы может осуществляться не только с помощью эмиссии ценных бумаг и получения кредитов. В финансовом менеджменте известны другие приёмы и инструменты, применяемые самостоятельно или в комбинации с эмиссией основных ценных бумаг и способствующие расширению объемов финансирования. К ним относятся некоторые разновидности опционов, залоговые операции, аренда (в частности, финансовый лизинг), коммерческая концессия (франчайзинг).

В настоящее время все большее число коммерческих банков требуют залога при выдаче долгосрочных кредитов; в этом случае предметом залога чаще всего выступают акции предприятия. *Залог* представляет собой способ обеспечения обязательства, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества. Залоговые операции регулируются законодательством (ст. 334—358 ГК РФ).

Субъектами залоговых операций выступают залогодатель и кредитор. Залогодатель — это лицо, которому предмет залога принадлежит на праве собственности или полного хозяйственного ведения. Предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, имущественные права, иное имущество, отчуждение которого не запрещено законодательством.

Залог предприятия, строения, здания, сооружения, иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с земельным участком или правом пользования им называется *ипотекой*. Договор об ипотеке подлежит обязательному нотариальному удостоверению и регистрации в поземельной книге по месту нахождения объекта ипотеки. Ипотека предприятия распространяется на все его имущество. По требованию залогодержателя предприятие обязано предоставлять ему финансовую отчетность. При неисполнении предприятием обязательств залогодержатель вправе принять меры, предусмотренные договором, включая назначение своих представителей в органы управления предприятием и ограничение права распоряжаться имуществом и продукцией.

В России залоговые операции используются, главным образом, для получения банковского кредита.

**Финансовая аренда (лизинг)**Деятельность любой коммерческой организации чаще всего строится, исходя из стратегии наращивания производственных мощностей и объемов производства, реализация которой нередко сдерживается недостатком источников финансирования; кроме того, все источники существенно различаются темпом их мобилизации. Одна из разновидностей аренды — финансовая аренда (лизинг) — рассматривается сейчас как весьма эффективный способ финансирования инвестиционного процесса и потому широко распространена в экономически развитых странах.

**Лизинг** — это аренда; именно так этот институт рассматривается в МСФО., лизинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, предусматривающий инвестирование лизингодателем временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в приобретение имущества с последующей передачей его лизингополучателю на условиях аренды.

**Финансовый лизинг** (Financial Lease) — это лизинг, при котором риски и вознаграждения от владения и пользования арендованным имуществом ложатся на арендатора (лизингополучателя). В этом случае арендатор (лизингополучатель), в соответствии с требованиями МСФО № 17 «Аренда», должен отражать предмет лизинга в составе активов (следование принципу приоритета содержания перед формой). В соответствии с российским законодательством балансодержателем объекта финансового лизинга может выступать как лизингополучатель, так и лизингодатель, что оговаривается в договоре лизинга.

**Операционный лизинг** (Operating Lease) — это лизинг, не являющийся финансовым. Риски владения и пользования арендованным активом не передаются арендатору (лизингополучателю), и арендодатель (лизингодатель) отражает имущество, переданное в аренду, в своем балансе. Операционный лизинг заключается на срок, меньший, чем амортизационный период арендуемого имущества, и предусматривает возврат объекта лизинга владельцу по окончании срока действия контракта. Как правило, техническое обслуживание, ремонт, страхование и другие обязательства принимает на себя лизингодатель. Общая сумма выплат арендатора за арендованное имущество не покрывает расходов арендодателя по его приобретению поэтому, как правило, такое имущество сдается в операционный лизинг неоднократно.

Потенциальными объектами аренды и лизинга могут служить так называемые непотребляемые вещи, т. е. вещи, не теряющие своих натуральных свойств в процессе их использования. Отсюда следует важный вывод: в аренду, в том числе в лизинг, не могут быть сданы нематериальные активы, как имущество, не относящееся к вещам, денежные средства, права организации (лицензии, разрешения и т.д.). Таким образом, в качестве предмета лизинга могут выступать только вещи (предметы) и имущественные комплексы.

**Коммерческая концессия**. Коммерческая концессия, *франчайзинг*, представляет собой новый договорный институт, введенный Гражданским кодексом РФ. Суть его состоит в предоставлении компанией физическому или юридическому лицу за вознаграждение на срок или без указания срока права использовать в своей предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав, принадлежащих этой компании как правообладателю. Выдаваемая лицензия (франшиза) может распространяться на производство или продажу товаров или услуг под фирменной маркой данной компании и (или) по ее технологии. В договоре коммерческой концессии может оговариваться период, на который выдана лицензия; территория, на которой будут производиться или реализовываться товары или услуги; форма платежа (разовый платеж, периодические отчисления, смешанная форма). Эта операция не является прямым финансированием предприятия, однако она обеспечивает косвенное финансирование, в частности, за счет сокращения расходов на разработку технологии производства, завоевания рынка и др. Эта операция в известной степени выгодна и компании, предоставившей лицензию, поскольку происходит прямая или косвенная реклама этой компании, а также поступают платежи за пользование лицензией., другие виды финансового, технологического и коммерческого содействия.

Одним из первых российских предпринимателей, решившихся применить схему коммерческой концессии, был В. Довгань, создавший в начале 1990-х гг. сеть пекарен «Дока-пицца» и «Дока-хлеб».

**Заключение**

Вообще имеется два типа финансирования: внутренний и внешний, Наиболее часто и легко используемым типом финансирования является финансирование, генерируемое внутри. В этом случае средства могут поступать из нескольких источников: прибыли, продажа активов, сокращение оборотного капитала, кредиты у поставщиков, дебиторская задолженность. Иногда необходимые средства можно получить, продавая малоиспользуемые активы. По возможности в стартовой ситуации, пока условия благоприятствуют, каждый актив лучше брать я аренду, нежели приобретать в собственность. Другой краткосрочный источник средств можно получить, сокращая краткосрочные активы: запасы, наличность и прочие элементы оборотного капитала. В ряде случаев предприниматель может создать источник необходимых денег с помощью кредита у поставщиков. Последний способ внутреннего создания денежных средств состоит в быстрой инкассации денег по векселям, не допускающей большого старения дебиторской задолженности.

Другие источники средств являются внешними для фирмы. Альтернативные источники финансирования извне нужно оценивать, исходя из времени возможного пользования ими, связанных с ними издержек и степени утраты контроля над компанией. Как уже отмечалось, каждый вид внешнего финансирования попадает в одну из двух категорий: финансирование путем получения займов и финансирование путем выпуска обычных или привилегированных акций. Финансирование с помощью займов представляет собой метод финансирования, связанный с использованием ссудных инструментов, приносящих проценты, уплата которых лишь косвенно связана с объемом продаж и прибылей нового предприятия. Обычно финансирование с помощью займов требует, чтобы в наличии имелся какой-нибудь имущественный актив (например, автомобиль, дом, механизмы или земля) под обеспечение долга. Вместе с тем финансирование с помощью выпуска акций обычно не требует обеспечения и дает инвестору какой-то титул собственности в предприятии. Инвестор участвует в прибылях предприятия, а также в любом распоряжении активами на пропорциональной основе. Главными факторами предпочтения одного типа финансирования другому является доступность денежных средств и превалирующие процентные ставки. Часто потребности предпринимателя в финансировании удовлетворяются с помощью комбинации долгового и акционерного финансирования.

**Список литературы:**

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.

2. Дранко О.И. Финансовый менеджмент: Технологии управления финансами предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2004

3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов.— 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.