

В связи с этим министерство труда и социальной защиты РБ видит решение этой проблемы во взаимодействии с Министерством образования, Академией управления при Президенте Беларуси и другими ведущими учреждениями образования по вопросам организации подготовки, переподготовки руководителей и специалистов, занятых вопросами организации и оплаты труда путем введения в курс обучения специальных дисциплин по разработке и внедрению перспективных гибких систем. С помощью науки и специалистов организаций гибкие системы оплаты труда смогут развиваться и модифицироваться.

В этих условиях одним из важных направлений в работе Министерства труда и социальной защиты РБ, НИИ труда становится методологическое и информационное обеспечение перехода на гибкие системы оплаты труда, в том числе проведение обучающих семинаров-практикумов в регионах по гибким системам, и обмен опытом по их разработке и внедрению, в том числе с учетом зарубежного опыта.

### *Источники*

1. О внесении изменений и дополнений в постановления Совета Министров Республики Беларусь от 25 июля 2002 г. № 1003 и от 27 декабря 2004 г. № 1651 и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь по вопросам регулирования оплаты труда: постановление Сов. Министров Респ. Беларусь, 28 янв. 2009 г., № 103 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 5/29209.

2. О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда: Указ Президента Республики Беларусь от 10.05.2011. №181. [Электронный ресурс].- Режим доступа : <http://jurisconsult.by/library/#!/data/document/text/id/500134003/sid/ece52f1679a14dfb9b0c4ce9d30dd5b1/index/2/>.- Дата доступа: 12.03.2012.

3. О некоторых вопросах стимулирования реализации продукции, товаров (работ, услуг) в 2010 году //Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 27, 1/10428; 2010 г., № 16, 1/11317.

4. Об утверждении Методических рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30.09.2010 № 131.-[Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://jurisconsult.by/library/#!/data/document/text/id/500118638/sid/b4028a02c4254e0084ca4e1a65600ebd/index/1/>.- дата доступа: 12.03.2012.

*Леднёва И.А., ассистент кафедры экономики торговли БГЭУ (Минск)*

## **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Одним из слагаемых успешного функционирования субъектов хозяйствования является экономически грамотное управление их финансовыми ресурсами. При этом особое внимание следует уделить источникам формирования финансовых средств, ведь во многом их правильный выбор предопределяет эффективность функционирования организации.

В экономической литературе существуют различные точки зрения на структуру капитала и источники финансирования организации. Ряд экономистов такие понятия, как средства организации и их источники, рассматривают как тождественные и выделяют четыре вида средств (источников):

- собственные: уставный фонд, выручка от продажи акций, накопленная и нераспределённая прибыль, реализованный прирост рыночной стоимости ценных бумаг, наделённые государственные средства;

- заёмные: средства, полученные под залог имущества, от реализации ценных бумаг с фиксированной доходностью, кредиты, векселя;

- привлечённые: дебиторская задолженность, государственные субсидии или дотации, задолженности по выплате налогов, по обязательствам по трудовым соглашениям, средства пенсионных и профсоюзных фондов трудового коллектива, вложенные в организацию;

- средства государственного бюджета, полученные на платной или безвозмездной основе [1, с. 281].

Данная классификация может быть подвергнута критике. Во-первых, в приведённом составе финансовых средств организации отсутствует один из наиболее распространённых его элементов – кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, перед покупателями и заказчиками и прочими кредиторами, которую целесообразно отнести к привлечённым средствам. Во-вторых, включение в привлечённые финансовые ресурсы дебиторской задолженности является экономически необоснованным, поскольку она не участвует в формировании пассива баланса и в процессе финансирования деятельности субъектов хозяйствования. В-третьих, собственные средства организации представлены не в полном составе – отсутствуют амортизационные отчисления, резервный фонд, благотворительные взносы и др.

Другой распространённый подход к структуре капитала и источникам его формирования предполагает деление ресурсов субъекта хозяйствования на собственные и заёмные. К источникам первых относят уставный капитал, добавочный и резервный капитал, нераспределённую прибыль отчётного года и прошлых лет [2, с. 119]. Среди источников формирования заёмных средств выделяют долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы и кредиторскую задолженность [3, с. 98]. Данная классификация достаточно узко трактует источники формирования собственных финансовых ресурсов, а также отнесение кредиторской задолженности к заёмным средствам является весьма спорным. В случае отсутствия просроченной её части, использование данного источника для финансирования деятельности носит безвозмездный характер, что не позволяет отнести его к источникам заёмных ресурсов. При делении капитала на собственный и заёмный некоторые учёные к источникам первого относят капитал, предоставляемый собственником (уставный капитал, эмиссионный доход, прочие взносы), и вторичные ресурсы (нераспределённая прибыль, фонды накопления, добавочный и резервный капитал), а к источникам заёмного капитала – кредиты банков, кредиторскую задолженность, облигационные займы, бюджетные кредиты [4, с. 211].

Существует точка зрения среди экономистов, в основе которой лежит представление средств организации в виде собственных, заёмных и привлечённых. Такая позиция в отношении финансовых ресурсов субъекта хозяйствования, на наш взгляд, является наиболее экономически грамотной, но источники их формирования часто рассматриваются в данном случае в ограниченном виде. К основным источникам собственных ресурсов развития относят уставный фонд, прибыль, доходы будущих периодов, добавочный и резервный фонды; к источникам заёмных – банковские кредиты и займы; к источникам привлечённых – кредиторскую задолженность.

В западной практике существует чёткое разделение средств организации на собственные (уставный капитал, выручка от реализации, амортизационные отчисления, чистая прибыль, резервы, накопленные организацией, благотворительные взносы,

пожертвования и т.д.) и заёмные (ссуды банков, средства, полученные от выпуска облигаций, акций и других ценных бумаг, кредиторская задолженность), а источников её финансирования на внутренние и внешние [1, с. 282]. Основным критерием отнесения источника финансирования к той или иной группе служат возвратность и собственность привлекаемых ресурсов. К внутренним источникам относят чистую прибыль организации, амортизационные отчисления, поступления от продажи активов, дебиторскую задолженность. Внешние источники финансирования включают банковские кредиты различной срочности, коммерческий кредит, акционерное финансирование, факторинг и др. Однако необходимо отметить, что средства, полученные от выпуска акций, целесообразнее отнести к собственным финансовым ресурсам из внешних источников, а не к заёмным средствам организации. К тому же включение в состав собственных средств выручки от реализации является экономически необоснованным, поскольку в финансировании деятельности участвует только та часть выручки, которая остаётся в распоряжении субъекта хозяйствования (прибыль). Использование кредиторской задолженности в процессе финансирования не предполагает уплаты за это каких-либо вознаграждений (только штрафы в случае просрочки сроков возврата), поэтому её некорректно трактовать как заёмное средство, а следует отнести к привлечённым финансовым ресурсам.

В экономической науке сформированы и другие позиции на состав финансовых ресурсов организации и источники их формирования, каждая из которых имеет право на существование. Рассмотрев представленные подходы к данному вопросу, можно сделать вывод, что многие проблемы теории связаны непосредственно с практикой. Так, различия в приведённых выше классификациях во многом обусловлены особенностями терминологии и тех понятий, которые используются в финансовой отчётности той или иной страны.

Наиболее обоснованной является классификация источников финансирования организации, в которой акцент делается на собственных средствах развития субъекта хозяйствования (рисунок). Так, например, доход от эмиссии акций, дополнительные взносы учредителей, безвозмездное получение имущества отнесены к внешним источникам собственных средств развития, а не к внутренним или, вообще, к заёмным или привлечённым ресурсам.

Таким образом, существует множество подходов к выделению различных источников формирования финансовых ресурсов организации, каждый из которых имеет под собой определённую обоснованность. Отсутствие единства в этом вопросе порождает за собой целую цепочку дальнейших расхождений во взглядах на процессы самофинансирования и привлечения заёмных ресурсов, на оптимальную структуру капитала и т.д. Специалисты финансовых служб должны принимать решение о привлечении тех или иных источников финансирования исходя из сложившихся условий хозяйствования, отраслевой специфики, особенностей функционирования конкретной организации.

### *Источники*

1. Романенко Е.В. Реструктуризация и источники формирования капитала компании/ Е.В. Романенко// *Управленческий учёт и финансы*. – 2008. – №4. – С. 280-290.
2. Пузанкевич, О.А. *Финансы и финансовый рынок: учебное пособие*/ О.А. Пузанкевич [и др.]; под ред. О.А. Пузанкевич. – Минск: БГЭУ, 2010. – 313 с.
3. Дыбаль, С.В. *Финансовый анализ: теория и практика: Учебное пособие*/ С.В. Дыбаль. – СПб.: Бизнес-пресса, 2009. – 336 с.