

ФИНАНСИРАНЕ на ОБОРОТНИЯ КАПИТАЛ на ФИРМАТА

Обикновено оборотния капитал на фирмата се финансира с **краткосрочни и дългосрочни финансови инструменти**. Точното съотношение между тях зависи от **избраната от фирмата финансова политика**. В допълнение към дългосрочното финансиране с дългосрочен дълг и собствен капитал, фирмите използват 2 основни вида краткосрочни финансови инструменти – **необезпечен дълг и обезпечени дългови инструменти**.

А. Необезпеченият дълг основно се генерира под формата на *необезпечени банкови заеми и кредитни линии*. Кредитните линии биват *еднократни и револвиращи*.

Б. Обезпечените дългови инструменти са отново *обезпечените банкови кредити и финансиране на вземанията*. Финансирането на вземанията (Accounts Receivable Financing) може да се осъществи по 2 начина: *1. Чрез предоставяне на вземанията като обезпечения*, при което отговорността по събирането е на фирмата-собственик на вземането или *2. Чрез факторинг* – при който вземането се придобива от фактора след дисконтиране и така въпросът със събирането се прехвърля на фактора, който носи и риска от възникване на лоши вземания.

Често фирмите използват за краткосрочно финансиране и други 2 инструмента: **търговските ценни книги и търговския кредит**.

Търговските ценни книги обикновено се емитират от *стабилни и надеждни фирми*, които по този начин *получават финансиране на изгодна цена*.

Търговският кредит е изключително важен начин на финансиране, *особено за малките фирми*. Търговският кредит представлява **индиректен заем от търговец към клиент** за покупката от последния на определена стока или услуга. Обикновено сделката се извършва като *продажба на кредит*, като доставчикът доставя стоката или услугата при отложено плащане за определен период от време. Търговският кредит се появява като **вземане в баланса на продавача** и като **платимо задължение в баланса на купувача**. По този начин, *купувачът фактически получава кредит до момента на крайната дата за плащане*. Така фирмата-купувач се сдобива с източник на средства и колкото повече задържа плащането, толкова по-дълго финансира собствените си операции с чужди средства.

Доставчиците, които предоставят търговски кредити са наясно *с ролята си на кредитор* и се стремят да *стимулират клиентите си да плащат рано*, като оферират отстъпки при ранно плащане. До някаква степен обаче, *те са принудени да продават на кредит*, тъй-като в противен случай *има опасност да изгубят продажбата*.

м. април 2014 г., София

www.interaccount.eu

Използвани източници: 1. *Essentials of Corporate Finance, Sixth Edition, Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan, 2008, McGraw Hill*; 2. *Finance, Fifth Edition, A. A. Groppelli, Ehsan Nikbakht, 2006, Barron`s*

Настоящата публикация има информативна и образователна цел. Тя е създадена, за да ви запознае с основни теоретични постановки в областта на финансовия мениджмънт. Използването на настоящата публикация следва да бъде ограничено само до образователната и цел (и във връзка с разпоредбите на Чл. 24 (1), т. 3 от Закона за авторското право и сродните му права). Публикацията не представлява консултация или съвет за вземането на конкретни финансови или инвестиционни решения и не следва да бъде използвана с такава цел. Дружество с ограничена отговорност "ИНТЕР АКАУНТ Файненишъл Сървисиз" не може да бъде държано отговорно по какъвто и да е начин за резултатите от използването на настоящата публикация.