**Содержание**

Введение

1. Источники краткосрочного финансирования
2. Традиционные способы краткосрочного финансирования
3. Новые способы краткосрочного финансирования

Литература

**Введение**

Приемлемая смесь, или пропорция альтернативных источников финансирования, будет зависеть от издержек, распределения во времени, гибкости и степени, которые связаны с активами фирмы. Центральным в любом серьезном анализе альтернативных источников средств является сравнение затрат на них и неразрывно связанная с затратами проблема их распределения во времени. Различия в издержках для различных альтернатив не обязательно постоянны во времени. На самом деле они изменяются в зависимости от изменения состояния финансового рынка. Таким образом, время оказывает значительное влияние на выбор оптимальной комбинации методов краткосрочного финансирования.

Очень важно наличие источников финансирования. Если фирма не может осуществить финансирование посредством эмиссии коммерческих векселей или взять ссуду в банке из-за низкой кредитоспособности, она должна обратиться к альтернативным источникам. Чем ниже кредитоспособность фирмы, конечно, тем меньше источников краткосрочного финансирования ей доступно. Гибкость в связи с краткосрочным финансированием зависит от способности фирмы выплатить ссуду, а также от способности возобновить ее или увеличить. При факторинге и банковском кредите фирма может выплатить заем, если у нее есть избыток средств; таким образом она сокращает общие процентные издержки. Что касается коммерческих ценных бумаг, фирма должна ждать срока погашения векселя, чтобы возвратить средства.

Гибкость зависит от того, насколько легко фирма может увеличить объем кредитования в короткий срок. При кредитной линии или револьверном кредите в коммерческом банке легко увеличить объем кредитования, если, конечно, не достигнут его предел. При других формах краткосрочного финансирования фирма менее свободна. И наконец, на выбор вида финансирования влияет степень обремененности активов фирмы долгами. При обеспеченных ссудах кредиторы получают в залог активы фирмы. Необходимость предоставлять обеспечение сдерживает фирму при будущем финансировании. Хотя при факторинге продажа активов действительно имеет место, принцип здесь тот же. В этом случае фирма продает один из самых ликвидных активов, таким образом сокращая свою кредитоспособность, с точки зрения кредиторов.

Все эти факторы влияют на фирму при определении оптимальной комбинации методов краткосрочного финансирования. Так как издержки, вероятно, – ключевой фактор, разница в других факторах должна быть сопоставлена с разницей в издержках. То, что является самым дешевым методом финансирования в отношении внешних затрат, может не оказаться таковым с учетом гибкости, возраста и степени обремененности долгами активов. Хотя предпочтительнее характеризовать источники краткосрочного финансирования при помощи данных о внешних и внутренних издержках, последние очень сложно рассчитать. Более практичный метод заключается в изучении источников по данным о внешних затратах на них, а затем нужно рассмотреть другие факторы, чтобы понять, изменяют ли они положение фирмы в смысле общей предпочтительности. Так как финансовые потребности фирмы меняются со временем, многочисленные источники краткосрочного финансирования должны использоваться на долгосрочной основе.

**Источники краткосрочного финансирования**

Краткосрочное финансирование обладает следующими характеристиками:

предоставляется на срок менее одного года;

требования по финансовому обеспечению более мягкие (обеспечение в виде материальных запасов или задолженности покупателей);

обладает гибкостью – может погашаться досрочно;

краткосрочные кредиты рискованны для предприятия – перенос сроков погашения не гарантируется;

стоимость переноса срока погашения кредита может оказаться высокой.

К текущим (краткосрочным) обязательствам относятся кредиторская задолженность или счета к оплате (товары и услуги, полученные в кредит), векселя к оплате (долговые обязательства, векселя, выданные предприятием в обмен на полученные услуги или товары), накопившиеся обязательства (обязательства, которые начислены, но еще не покрыты: часть задолженности по зарплате, по налогу, по процентам), краткосрочные ссуды банка.

Краткосрочный долг – это любой долг, который должен быть возвращен в течение года. Краткосрочный долг распадается на три основные категории:

• торговый кредит поставщиков;

• ссуда коммерческого банка или иного учреждения краткосрочного кредитования;

• средства от продажи коммерческих векселей внешним инвесторам или другим компаниям.

К краткосрочным заимствованиям прибегают компании всех видов и размеров. Краткосрочный долг – это заемные средства, которые подлежат возврату в течение года, использующиеся для финансирования текущих затрат.

Источники краткосрочного финансирования:

Торговый кредит. Это самый распространенный источник краткосрочного финансирования. Он представляет собой кредит, который поставщик продукции или материалов предоставляет покупателю. Оформление этой сделки может производится договором или устно. Формами торгового кредита являются открытый кредит и простой вексель. Открытый кредит (открытый счет) позволяет покупателю приобретать товары с отсрочкой оплаты. Это неофициальное соглашение, по которому покупатель получает продукцию до того, как заплатит за нее. Простой вексель представляет собой долговое обязательство покупателя в письменной форме выплатить определенную сумму денег поставщику к конкретному сроку.

Ссуды от финансовых институтов. Предприятие может обратиться к коммерческому банку или другому финансовому институту за краткосрочной ссудой. Ссуды бывают обеспеченные и необеспеченные. Обеспеченная ссуда – это такая ссуда, которая выдается под гарантию какой-нибудь ценности, которую кредитор получает в случае банкротства заемщика. Например, обеспечением может являться собственное имущество предприятия. Можно выделить различные формы такого обеспечения: счета дебиторов, товарно-материальные запасы, иная другая собственность. Ссуда под счета дебиторов подразумевает, что в качестве залога используется задолженность предприятию со стороны его клиентов по открытым счетам. Дебиторская задолженность может продаваться сторонней финансовой компании. Эта процедура называется факторингом. Когда фирма берет в долг под залог товарно-материальных запасов, банк принимает от нее расписку о том, что если фирма не уплатит долг, то ее товарно-материальные запасы перейдут кредиторам. Краткосрочные ссуды также выдаются под залог любого движимого («ликвидного») имущества, например, автомобилей и прочей техники. Необеспеченная ссуда дается без какого-либо залога. В этом случае кредитор полагается на доходность предприятия или его репутацию. В качестве гарантий кредитор требует, чтобы заемщик держал определенную сумму денег на банковском счете (компенсационный остаток). Другим видом необеспеченной ссуды является «кредитная линия». Она представляет собой максимальную сумму, которую банк согласен выдавать компании в течение определенного периода времени.

Векселя. Это краткосрочный источник финансирования, который представляет собой долговую расписку, выпускаемую компанией. Компания, которая выпускает векселя, обязуется вернуть денежную сумму, указанную в векселе, в определенный срок. Инвестор покупает вексель по цене ниже номинала (в этом и состоит «его интерес»), а в конце срока получает полную стоимость векселя. Например, компания выпустила вексель на сто дней стоимостью 1000 долларов. Этот вексель является обязательством компании выплатить 1000 долларов держателю векселя через сто дней. Но покупатель, приобретая вексель, заплатит за него не 1000 долларов, а меньше, например, 900 долларов.

Начисления. Выплаты заработной платы происходят 1–2 раза в месяц. Таким образом, в балансе отражается сумма начисленной, но не выплаченной заработной платы. Аналогичным образом обстоит дело и с налогами. Начисления могут быть временно использованы в качестве источников финансирования, причем бесплатно.

Кредиторская задолженность за товары, работы и услуги – это торговый кредит. В основном предприятия производят закупки в кредит. Этот долг учитывается в виде кредиторской задолженности, или торгового кредита. Кредиторская задолженность – наиболее весомая часть краткосрочной задолженности, составляющая до 40% краткосрочных обязательств среднего небанковского предприятия. Эта доля обычно больше у мелких фирм, по сравнению с крупными. Торговый кредит – это спонтанный источник финансирования, так как его возникновение зависит лишь от совершаемых сделок.

Издержки на получение торгового кредита. Продажа в кредит обычно осуществляется с предоставлением скидки, действующей в течение короткого срока, тогда как оплата в последующий период действия кредита осуществляется по полной цене. Эффективная годовая ставка процента дополнительного торгового кредита при отказе от скидки вычисляется так:

[1 + Процент скидки/(100 – Процент скидки)] [360 / (Срок погашения кредита – Срок действия скидки)] – 1

Например, скидка составляет 2% и действует первые 10 дней месячного (30-дневного) торгового кредита. Цена кредита составляет:

[1 + 2/(100 – 2)] [360/(30 – 10)] – 1 = 1,020418 – 1 = 0,438 = 43,8%.

Краткосрочные банковские кредиты являются вторым по важности после торгового кредита источником краткосрочного финансирования. Соглашение о кредите оформляется подписанием простого векселя или кредитного договора, в котором оговариваются: сумма кредита; ставка процента; условия возврата – общей суммой или выплатой по частям; обеспечение кредита – залог, который может быть внесен, например в виде ценных бумаг; различные другие условия. Когда обязательство подписано, банк зачисляет на текущий счет заемщика требуемую сумму, а баланс заемщика увеличивается по статье «Денежные средства» и по соответствующей статье пассивов.

Кредитная линия – это формальное или неформальное соглашение между банком и заемщиком, определяющее максимальную величину кредита, которую банк может предоставить данному клиенту.

Револьверный кредит – это формальная кредитная линия, часто используемая крупными предприятиями. Например, предприятие может заключить договор с крупным банком об автоматически возобновляемом – револьверном – кредите на 500 млн. руб. В соответствии с этим договором банк был обязан в течение 4 лет предоставлять предприятию кредиты в пределах 500 млн. руб., как только такая необходимость возникнет. В свою очередь предприятие обязывается выплачивать ежегодные комиссионные за невыбранную часть кредита в размере 1% невостребованной части. Кроме того, разумеется, придется выплатить проценты по сумме кредита.

Цена банковского кредита. Затраты на получение банковского кредита могут быть различными у разных заемщиков в один и тот же момент и у одного и того же заемщика в разное время. Ставки за кредит обычно выше для более рисковых заемщиков, а также для мелких займов.

Регулярный, или простой, процент за кредит означает, что заемщик получает номинальную сумму кредита и возвращает ее с процентами по истечении определенного срока.

**Традиционные способы краткосрочного финансирования**

Основными способами краткосрочного финансирования являются коммерческий кредит и банковский кредит.

Коммерческий кредит связан с торгово-посредническими операциями; предоставляется поставщиком или посредником и оформляется по-разному: векселем, авансом покупателя, открытым счётом.

Одним из наиболее перспективных видов коммерческого кредитования является использование простых и переводных векселей. Выписанный какой-либо фирмой простой вексель может служить платёжным средством в цепочке, связывающей несколько предприятий. Нередко ликвидность таких финансовых инструментов поддерживается банком в форме аваля – банковской гарантии оплатить вексель в случае непогашения его фирмой, выпустившей вексель.

Банковское кредитование осуществляется в различных формах: срочный кредит, контокоррентный кредит, онкольный кредит, учётный кредит, акцептный кредит, факторинг, форвейтинг.

Срочный кредит – наиболее распространённая форма краткосрочного кредитования, когда банк перечисляет оговоренную сумму на расчётный счёт заёмщика. По истечении срока кредит погашается.

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

Онкольный кредит – является разновидностью контокоррента и выдаётся, 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 счёт средств, поступивших на счёт клиента, а при их недостаточности – путём реализации залога. Процентная ставка по этому кредиту ниже, чем по срочным ссудам.

Учётный (вексельный) кредит предоставляется банком векселесодержателю путём покупки (учёта) векселя до наступления срока платежа. Векселесодержатель получает от банка указанную в векселе сумму за вычетом учётного процента и других накладных расходов.

Акцептный кредит используется в основном во внешней торговле и предоставляется поставщиком импортёру путём акцепта банком выставленных на него экспортёром тратт.

Факторинг – операция по приобретению факторской компанией или банком права на взыскание долга. Фактор выплачивает часть суммы дебиторской задолженности (до 80%) придерживая оставшуюся часть на покрытие риска неоплаты.

Форвейтинг – кредитование экспортёра путём покупки векселей, акцептованных импортёром.

**Новые способы краткосрочного финансирования**

Кратко охарактеризуем такие приёмы, как страхование, форвардные и фьючерсные контракты и операции РЕПО, позволяющие обеспечить предприятие необходимыми оборотными средствами и в определённой мере уменьшить риск финансово-хозяйственной деятельности при принятии решений финансового характера, имеющих отношение к будущему.

Страхование. Существует два вида страхования: обязательное и необязательное. Первое предусмотрено законодательством, и расходы по нему списываются на себестоимость продукции. Второй вид страхования носит добровольный характер, а необходимость и целесообразность его применения определяется степенью риска, ассоциируемого с данной операцией.

Форвардные и фьючерсные контракты – наиболее распространённые приёмы хеджирования. Они представляют собой ценные бумаги и обращаются на фондовых биржах.

Одной из разновидностей форвардных контрактов выступают фьючерсы. В сравнении с форвардными контрактами фьючерсы имеют ряд отличительных черт:

– форвардный контракт «привязан» к точной дате, а фьючерс – к месяцу исполнения;

– участников операций обычно много, поэтому продавцы и покупатели не привязаны друг к другу;

– фьючерсы свободно обращаются на фондовых биржах;

– изменение цен по товарам и финансовым инструментам, указанным в контрактах, осуществляется ежедневно в течении всего периода до момента их исполнения.

**Заключение**

Любая компания должна оплачивать свои счета так, чтобы еще оставалось достаточно денег на улучшение дела. Но основная цель бизнеса состоит в приращении стоимости предприятия, а значит и в увеличении богатства владельцев, посредством расширения дела. «Увеличение богатства владельца» – звучит довольно просто. Все, что для этого нужно, – это продавать хорошие товары и услуги дороже издержек их производства. Однако, прежде чем начать получать какую-либо выручку от продаж, потребуются деньги, чтобы «запустить» бизнес. Но даже поставив свое предприятие на ноги, не избавиться от необходимости иметь внешний источник финансирования: может понадобиться дополнительная наличность, чтобы пережить спад или обновить производственные мощности и оборудование.

Поскольку без денег деньги не сделаешь, компании часто сталкиваются с необходимостью брать дополнительные средства в долг. В использовании заемных денег для извлечения прибыли проявляется действие механизма заимствования; заем в данном случае используется в качестве «рычага»: он повышает потенциал заемщика в производстве прибыли. Если соединять собственные средства (ваш капитал) с заимствованными деньгами, тем самым увеличивается объем капитала, который можно вложить в дело. Покуда норма прибыли на заемные средства превышает процент, который платится за этот заем, дела идут хорошо. Однако механизм заимствования – палка о двух концах: он может увеличить прибыль, но может и принести убытки.

Заимствование осложняется тем, что имеет множество источников, и с каждым из них связаны свои преимущества и недостатки, издержки и выгоды. Задача управляющего финансами – найти такое сочетание источников финансирования, которое имело бы наименьшую цену. Процесс этот динамичный, поскольку изменение экономических условий сказывается и на стоимости кредита.

Помимо поиска источников финансирования управляющий финансами должен следить за эффективностью расходования средств. У большинства компаний потенциальных статей расхода множество, а размеры капитала ограниченны. Чтобы выбрать наиболее рациональный способ расходования средств, управляющему финансами необходимо разработать такую методику отбора, которая позволила бы безошибочно определить варианты, более других соответствующие целям компании.

Краткосрочное финансирование позволяет фирме быть более гибкой и дает возможность выплатить кредит в соответствии с уменьшением потребности в денежных средствах. Таким образом, ожидаемые издержки побуждают финансировать потребность в средствах на краткосрочной основе. В результате возникает проблема выбора между риском и прибыльностью. Обычно краткосрочное финансирование более рискованно, чем долгосрочное, но зато издержки по ним меньше.

**Литература**

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 240 с.

2. Боди 3., Мертон Р.К. Финансы / Пер.с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.

3. Большаков С.В. Основы управления финансами: Учебное пособие. – М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2000. – 365 с.

4. Большаков СВ. Финансовая политика государства и предприятия. Курс лекций. – М.: Книжный мир, 2001.

5. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2001 – 214 с.

6. Брег С.М. Настольная книга финансового директора. – М., 2005. – 536 с.

7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М., 1997. – 1120 с.

8. Бригхем Ю., Гапенски. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1998 – 456 с.

9. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

10. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: ООО «Анализ хозяйственной деятельности предприятия», 2001. – 576 с.