**Преимущества факторинговых операций на предприятиях**

**Самойлова Е.В.,** *ЯФ МФЮА*

*Научный руководитель: к.э.н,. Винокурова Ю.С.*

Причинами неплатежеспособности предприятий являются невыполнение плана по реализации продукции, невыполнение плана прибыли и как результат - недостаток собственных источников самофинансирования предприятия, высокий процент налогообложения. С целью повышения коэффициентов ликвидности, и как следствие, улучшение платежеспособности предприятий, предлагается повышать быстрореализуемые активы. Повысить уровень денежных средств можно с помощью факторинга. В основе факторинговой операции лежат покупка банком платежных документов поставщика за отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и передача поставщиком фактору права требования платежа с покупателя.

С экономической точки зрения, факторинг относится к посредническим операциям. Факторинг можно определить как деятельность специального учреждения по взысканию денежных средств с должников своего клиента и управлению его долговыми требованиями.

Целью факторинговых операций является создание для поставщика условий для перевода капитала из товарной формы в денежную и ускорение оборачиваемости капитала. Предметом факторинговых операций может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил, так и право на получение денежных средств, которое возникает в будущем.

Факторинг является альтернативной формой кредитования в рамках пополнения дефицита оборотного капитала и представляет собой более удобный способ финансирования оборота для предприятий, активно ведущих торговую деятельность. В тот момент, когда дефицит оборотных средств становится особенно острым, Вы получаете от финансового агента - банка наибольший объем (около 80% от суммы требований) денежных средств. Другими словами, факторинг - покупка банком у своего клиента-поставщика требований к его покупателям. В течение 2-3 дней он оплачивает от 70 до 80% требований в виде аванса. Оставшаяся часть выплачивается клиенту банка после поступления средств.

Выгоду от использования факторинга получают как поставщик товара (услуги), так и покупатель, поэтому необходимость оплаты банковского вознаграждения не означает потери этих денег. Часть расходов за факторинг можно заранее включить в стоимость товара и предоставить покупателю выбор: платить сразу со скидкой, или в рассрочку, но дороже.

Банки предлагают факторинговые операции с правом и без права регресса. Факторинг с правом регресса – наиболее востребованный в России вид факторинга, в рамках которого поставщик, отгрузив товар и предоставив в банк отгрузочные документы, незамедлительно получает финансирование в размере до 90% от суммы поставки. Оставшуюся сумму за вычетом комиссионного вознаграждения банк перечисляет на счет поставщика после того, как дебитор расплатится за товар. Факторинг без регресса к поставщику – финансовая услуга, в рамках которой банк предоставляет поставщику финансирование в размере до 100% от суммы уступленного денежного требования и принимает на себя риск неисполнения или ненадлежащего исполнения дебитором своих обязательств по оплате товара.

Факторинг без регресса очень привлекателен для поставщиков товаров, работ и услуг, но поскольку в этом случае банк принимает на себя риски в значительно большем объеме, это не может не отразиться на стоимости услуги. Поэтому, заинтересовавшись факторингом без регресса, вы должны понимать, что стоимость этой услуги в сравнении с регрессным факторингом будет выше.

Использование факторинга позволяет увеличить среднюю оборачиваемость дебиторской задолженности, соответственно сократить ее срок оборота, увеличить выручку от продаж. Таким образом, существует возможность применения факторинговых операций как фактора повышения ликвидности и платежеспособности.