

Тема 7. УПРАВЛЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫМИ И КРАТКОСРОЧНЫМИ АКТИВАМИ

1. Активы организаций как объект управления.
2. Этапы формирования активов организаций.
3. Методы оценки экономической эффективности инвестиций в долгосрочные активы.
4. Управление краткосрочными активами.

1. Активы организаций как объект управления.

Каждая организация, осуществляющая хозяйственную деятельность, располагает определенным имуществом, или *активами*.

Активы представляют собой экономические ресурсы организации в форме принадлежащих ей определенных имущественных ценностей, используемых в производственной деятельности с целью получения дохода и положительного финансового результата. В зависимости от характера участия в производственном процессе и скорости оборота различают долгосрочные и краткосрочные активы хозяйствующих субъектов.

Долгосрочные активы представляют собой совокупность имущественных ценностей хозяйствующих субъектов, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности и переносящих на вновь созданную продукцию свою стоимость частями. В составе долгосрочных активов выделяют:

основные средства (здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты и инвентарь, рабочий скот и животные основного стада, многолетние насаждения, капитальные затраты в улучшение земель);

нематериальные активы (имущественные права, обозначения коммерческого характера (использование товарного знака, марки, наименования) и т. д.);

доходные вложения в материальные активы (материальные ценности, сдаваемые в аренду, приобретаемые для передачи в лизинг, а также предметы проката);

вложения в долгосрочные активы (вложения хозяйствующего субъекта в объекты, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, нематериальных активов);

долгосрочные финансовые вложения (вложения, рассчитанные на длительный период (более 12 месяцев) в ценные бумаги, уставные фонды других организаций и долгосрочные займы);

долгосрочная дебиторская задолженность (согласно которой долги возвращаются по истечении срока в 12 месяцев после заключения договора);

прочие активы.

Краткосрочные активы используются в одном производственном цикле и свою стоимость полностью переносят на стоимость вновь созданного продукта. Краткосрочные активы включают в себя разнообразные элементы, общими чертами которых являются их постоянная оборачиваемость, частая смена их формы и возможность восстановления в каждом хозяйственном цикле.

К краткосрочным активам относятся:

производственные запасы (материалы, животные на выращивании и откорме, незавершенное производство, готовая продукция и товары, товары отгруженные, прочие);

долгосрочные активы, предназначенные для реализации;

расходы будущих периодов, т. е. расходы, которые произведены в отчетном году, но относятся к будущим периодам;

НДС по приобретенным ценностям;

краткосрочная дебиторская задолженность (согласно которой долги возвращаются в течение 12 месяцев после отчетной даты);

краткосрочные финансовые вложения – это суммы краткосрочных финансовых вложений за исключением краткосрочных финансовых вложений в высоколиквидные долговые ценные бумаги других организаций, установленный срок погашений которых не превышает 3 месяцев, а также суммы долгосрочных финансовых вложений (за исключением долгосрочных финансовых вложений в уставные фонды других организаций) если установленный срок их погашения не превышает 12 месяцев, а также предоставленных организацией другим организациям займов (на срок менее 12 месяцев).

Денежные средства - средства в кассе, на расчетных, валютных, специальных счетах, денежные средства в пути.

Эквиваленты денежных средств - это краткосрочные финансовые вложения в высоколиквидные долговые ценные бумаги других организаций, установленный срок погашений которых не превышает 3 месяцев.

прочие текущие активы.

Краткосрочные активы находятся в постоянном обороте, чем быстрее они оборачиваются, тем меньше требуется вложений на их формирование. В силу различной их ликвидности разными являются содержание, назначение, особенности потребления и оборота элементов краткосрочных активов. В этой связи управление данной ча-

стью имущества предполагает применение различных форм и методов, анализ конкретных показателей, характеризующих особенности каждой из групп краткосрочных активов.

2. Этапы формирования активов организаций.

Капитал, расходуемый на приобретение, модернизацию основных средств, является важным условием развития и технического перевооружения производства. Это в существенной мере обеспечивает производство намечаемой продукции, положительно отражается на ее качестве, соответственно и на общих результатах деятельности субъекта.

Проблемы повышения эффективности вложений капитала в основные средства решаются посредством:

- построения рациональной инвестиционной политики предприятия, реализации высокоэффективных инвестиционных проектов;
- установления оптимальных соотношений между основными и оборотными средствами, наиболее соответствующих специфике конкретного производства и роли каждого вида имущества в достижении главной цели функционирования хозяйствующего субъекта;
- совершенствования структуры основных средств, т. е. пропорций между основными производственными и непроизводственными средствами, их отдельными объектами исходя из хозяйственной потребности, а также потенциальной производительности орудий труда;
- применения результативных методов исчисления амортизации, содействующих накоплению и расходованию соответствующих ресурсов на восстановление и модернизацию основных средств.

Решение этих управленческих задач в значительной степени должно содействовать попытке оптимизации объема капитала, источников и методов финансирования планируемых проектов, а также применению финансовых стимулов, влияющих на повышение эффективности расходуемых ресурсов.

Процесс формирования активов должен осуществляться в соответствии с определенной финансовой политикой.

Политика формирования активов предприятия предусматривает: учет перспектив развития производственной деятельности и региональной диверсификации; обеспечение соответствия объема и структуры формируемых активов объему и структуре производства и сбыта продукции; выбор наиболее прогрессивных видов активов с позиций формирования прибыли и обеспечения повышения рыноч-

ной стоимости предприятия; обеспечение оптимального состава активов с позиций совокупной их оборачиваемости.

Улучшение использования основных производственных средств имеет большое народнохозяйственное значение: обеспечивает увеличение выпуска продукции и суммы прибыли с каждого рубля, вложенного в основные средства; рост производительности труда; снижение себестоимости и повышение рентабельности производства.

Эффективность использования основных средств оценивается по-разному в зависимости от их вида, принадлежности, характера участия в производственном процессе. Основные средства многопланово влияют на результаты и финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Так, долгосрочная аренда основных средств, например, увеличивает сумму активов, объем начисляемых и уплачиваемых налогов на сумму НДС. В результате, периодически сокращается денежная наличность на эту величину. Соответственно, уменьшается чистая прибыль.

Продажа основных средств, в свою очередь, формирует финансовый результат от инвестиционной деятельности, который влияет на совокупную прибыль хозяйствующего субъекта. Одновременно уменьшается размер основных средств и повышается ликвидность баланса, ускоряется оборот всего капитала.

Воспроизводство экономического потенциала предприятия и его эффективное использование тесно связаны с *инвестиционной политикой предприятия*.

Инвестиционная политика отражает принятые решения по объему и структуре инвестируемых денежных средств, их вложению в активы в определенный момент времени с целью получения отдачи в будущем.

Разработка инвестиционной политики включает девять этапов.

1-й этап – формирование отдельных направлений инвестиционной деятельности предполагает определение соотношения различных форм инвестирования на разных этапах развития предприятия с учетом функциональной направленности деятельности предприятия, его размера, стадий жизненного цикла и других условий.

2-й этап – обоснование региональной направленности инвестиций, правовых условий деятельности, конъюнктуры инвестиционного рынка, его текущего состояния и тенденций развития.

3-й этап – поиск отдельных объектов инвестирования и оценка их соответствия направлениям инвестиционной деятельности предприятия. Изучаются текущие предложения на инвестиционном рынке,

отбираются те инвестиционные проекты, которые наиболее полно соответствуют направлениям инвестиционной деятельности предприятия. Проводится экспертиза отобранных проектов инвестирования.

4-й этап – оценка эффективности инвестиций, т. е. отобранные объекты инвестирования анализируются с позиций их экономической эффективности, обеспечивающей наибольший эффект.

5-й этап – обеспечение минимизации финансовых рисков, связанных с инвестиционной деятельностью. По результатам оценки отбираются для реализации те из объектов, которые при прочих равных условиях обеспечивают минимизацию инвестиционных рисков.

6-й этап – решается проблема ликвидности инвестиций. С этой целью по каждому объекту инвестирования должна быть оценена степень предстоящей ликвидности. В последующем проводится ранжирование и отбор инвестиционных объектов по этому критерию, которые имеют наибольшую ликвидность.

7-й этап – предусматривает определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и оптимизацию структуры их источников.

8-й этап – обеспечивает формирование и оценку инвестиционного портфеля хозяйствующего субъекта. Сформированный инвестиционный портфель рассматривается как совокупность программ, реализуемых в предстоящем периоде.

9-й этап – должен обеспечить поиск путей ускорения реализации инвестиционных программ и способствовать экономическому развитию предприятия в целом, ускорению формирования дополнительного потока в виде прибыли и амортизации.

3. Методы оценки экономической эффективности инвестиций в долгосрочные активы.

Принимаемые инвестиционные решения сопровождаются расчетами по оценке экономической привлекательности проектов. В практике оценки проектов находят применение:

методы, учитывающие временную стоимость денег (дисконтирование денежных поступлений, чистая текущая стоимость, индекс рентабельности);

методы, не учитывающие временную стоимость денег (метод расчета срока окупаемости).

Дисконтирование денежных поступлений – метод, основанный на использовании дисконтирования денежных потоков:

$$\text{ДДП} = E(1+r)^{-n} = E\left(\frac{1}{1+r/100}\right)^n, \quad (7.1)$$

где ДДП – дисконтированная сумма денежных поступлений,
 E – будущая стоимость денежных поступлений;

$\left(\frac{1}{1+r/100}\right)^n = v^n$ – коэффициент дисконтирования.

При осуществлении дисконтирования определяется денежный эквивалент денежных поступлений в будущем периоде. Если дисконтирование проводят с использованием банковской депозитной процентной ставки, то дисконтированная сумма покажет, какой объем денежных средств необходимо положить на депозитный счет, чтобы к концу срока вклада можно было бы получить заранее известную запланированную стоимость денежных поступлений (ДП).

Чистая текущая стоимость (чистый приведенный доход – net present value), полученная от инвестиционного проекта, определяется по формуле

$$\text{ЧТС} = \sum_{j=1}^{n_2} E_j v^{j+n_1} - \sum_{t=1}^{n_1} K_t v^t, \quad (7.2)$$

где ЧТС – чистая текущая стоимость;

K_t – инвестиционные расходы в периоде t , $t = 1, 2, \dots, n_1$;

E_j – доход в периоде j , $j = 1, 2, \dots, n_2$;

n_1 – продолжительность процесса инвестиций;

n_2 – продолжительность периода отдачи от инвестиций.

Таблица 7.1. Расчет эффективности инвестиционного проекта (1-й вариант)

Годы и т. д.	Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.	Доходы по проекту, тыс. руб.	Ставка дисконтирования при $r = 20\%$	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированные инвестиционные затраты, тыс. руб.	Дисконтированные доходы, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
n				$k = \frac{1}{(1+r/100)^n}$	гр. 2 · · гр. 5	Гр. 3х х гр. 5

1	1000	–	1,2	0,833	833	–
2	–	600	1,2 ²	0,694	–	416,4
3	–	700	1,2 ³	0,579	–	405,3
Ито- го...	1000	1300	X	X	–	821,7

$$\text{ЧТС} = \sum_{j=1}^n E_j v^{j+n-1} + \sum_{t=1}^n K_t v^t = 821,7 - 833 = -11,3 \text{ тыс. руб.}$$

Принятие данного инвестиционного проекта не целесообразно, так как затраты на 11,3 тыс. руб. превышают доход.

При планировании положительной чистой текущей стоимости можно перераспределить инвестиционные затраты и доходы во времени по сравнению с 1-м вариантом (табл.7.2).

Таблица 7.2. Расчет эффективности инвестиционного проекта (2-й вариант)

Го- ды	Инве- стици- онные затра- ты по проек- ту, тыс. руб.	Доходы по про- екту, тыс. руб.	Ставка дискон- тирова- ния при $r = 20\%$	Коэффициент дисконтирова- ния	Дисконти- рованные инвести- ционные затраты, тыс. руб.	Дискон- тирован- ные доходы, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
n				$k = \frac{1}{(1+r/100)^n}$	гр. 2 · гр. 5	гр. 3х х гр. 5
1	700	–	1,2	0,833	583,1	–
2	300	800	1,2 ²	0,694	208,2	555,2
3	–	500	1,2 ³	0,579	–	289,5
Ито го...	1000	1300	X	X	791,3	844,7

Размещение затрат и доходов по временным периодам превратило проект из убыточного в рентабельный.

$$\text{ЧТС} = 844,7 - 791,3 = 53,4 \text{ тыс. руб.}$$

В формуле (7.2) предполагается, что процесс отдачи идет сразу после окончания инвестиций. Если следует ожидать некоторого запаздывания (отдача начинается спустя n лет после начала осуществ-

ления проекта, т. е. $n > n_1$), то вместо степени $j + n_1$ у дисконтного множителя следует применять степень $j + n$.

Еще одним показателем, который может применяться при сравнении вариантов инвестиций, является **индекс рентабельности R – Profitability Index**. Он представляет собой отношение текущей стоимости предполагаемых денежных поступлений к расходам на капи-

$$\text{тальные вложения: } R = \frac{\sum_{j=1}^n E_j v^{j+n_1}}{\sum_{t=1}^n K_t v^t}, \quad (7.3)$$

где R – индекс рентабельности.

Индекс рентабельности характеризует доход от инвестиционного проекта в расчете на единицу инвестиционных затрат. Он важен при выборе инвестиционных проектов в случае ограниченности внешних источников финансирования.

Ставку дисконтирования можно рассматривать как ставку процента осуществления безубыточного инвестиционного проекта. Т. е. можно найти такую процентную ставку, при которой становятся равными дисконтированная стоимость доходов и затраты в долгосрочные активы. Такая процентная ставка называется внутренней нормой доходности (ВНД) инвестиций. С другой стороны, ВНД представляет собой максимальную ставку процента, под которую предприятие может взять кредит под финансирование инвестиционного безубыточного проекта. В данном случае ЧТС = 0. ВНД можно определить расчетным путем.

Используя предыдущий пример и понижая r с 20 до 15 %, можно провести следующий расчет (табл. 7.3).

Таблица 7.3. Расчет эффективности инвестиционного проекта (3-й вариант)

Го ды	Инве- стици- онные затра- ты по проек- ту, тыс.ру б.	Доходы по про- екту, тыс.руб.	Ставка дис- контн- рова- ния при $r =$ 15 %	Коэффициент дисконтирования	Дискон- тирован- ные инве- стицион- ные за- траты, тыс.руб.	Дисконти- рованные доходы, тыс.руб.
----------	--	--	--	--------------------------------	---	--

1	2	3	4	5	6	7
n				$k = \frac{1}{(1+r/100)^n}$	гр. 2 · гр. 5	гр. 3 · гр. 5
1	1000	–	1,2	0,870	870	–
2	–	600	1,2 ²	0,756	–	453,6
3	–	700	1,2 ³	0,657	–	459,9
Ит ог о ...	1000	1300	X	X	870	913,5

$$\text{ЧТС} = 913,5 - 870 = 43,5 \text{ тыс. руб.}$$

При снижении процентной ставки на 5 п. п. вместо убытка получена прибыль в размере 43,5 тыс. руб., доход в размере $11,3 + 43,5 = 54,8$ тыс. руб.

Для расчета ВНД задачей является определение не прибыли от проекта, а его безубыточности. Следовательно, процентная ставка должна находиться в пределах $15\% < r < 20\%$. Если снижение ставки

на 5 п. п. дает доход в 54,8 тыс. руб., то необходимое снижение ставки равно:

$$11,3 \cdot 5 / 54,8 = 1,03 \text{ п.п. } 20 - 1 = 19\%.$$

Как видно из табл. 7.4, используя ставку процента 19% ($20 - 1 = 19\%$), организация получила безубыточный проект, при котором прибыль равна 0.

Таблица 7.4. Расчет эффективности инвестиционного проекта (4-й вариант)

Го- ды	Инве- стици- онные затра- ты по проек- ту, тыс. руб.	Доходы по про- екту, тыс. руб.	Ставка дис- контри- рова- ния при $r =$ $= 19\%$	Коэффициент дисконтирования	Дисконти- рованные инвести- ционные затраты, тыс. руб.	Дисконти- рованные доходы, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
n				$k = \frac{1}{(1+r/100)^n}$	гр. 2 · гр. 5	гр. 3 · гр. 5
1	1000	–	1,19	0,840	840	–
2	–	600	1,19 ²	0,706	–	423,6
3	–	700	1,19 ³	0,593	–	415,1

Ито- го...	1000	1300	X	X	840	838,7
---------------	------	------	---	---	-----	-------

Так как ВНР представляет собой максимальную ставку процента, под который предприятие может взять кредит на финансирование инвестиционного безубыточного проекта, то расчет потоков денежных средств на финансирование проекта с помощью кредита под 19 % годовых представлен в табл. 7.5.

Таблица 7.5. Расчет потоков денежных средств на финансирование проекта с помощью кредита под 19 % годовых

Годы	Долг на начало года, тыс. руб.	Процентная ставка $r = 19\%$	Платежи по кредиту, тыс. руб.	Денежные поступления от проекта, тыс. руб.	Долг на конец года, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6
		гр. 2 · 0,19	гр. 2 + гр. 3		гр. 4 – гр. 5
1	1000	190	1190	–	1000
2	1000	190	1190	600	590
3	590	112,1	702,1	700	–

Метод расчета срока окупаемости основан на использовании определения промежутка времени, за который полностью окупятся инвестиционные затраты:

$$n_y = \frac{K}{R}, \quad (7.4)$$

где K – сумма инвестиционных затрат;

R – ежегодный чистый доход.

Если чистый доход (прибыль) поступает нерегулярно, то при расчете срока окупаемости необходимо использовать следующую формулу:

$$n_y = \frac{K - S}{R_{m+1}}, \quad (7.5)$$

где S_m – сумма чистого дохода за m периодов;

R_{m+1} – чистый доход за период $m + 1$.

На основании вышеизложенного выделим наиболее популярные критерии выбора объема и направлений инвестиций:

– если ЧТС > 0 – проект может быть принят;

- ЧТС < 0 – проект следует отвергнуть;
- ЧТС = 0 – возможно любое решение;
- если $ВНР > \text{цены капитала (источников средств)}$, проект может быть принят;
- ВНР < цены капитала (источников средств), проект принимать нельзя;
- ВНР = цене капитала (источников средств), возможно любое решение;
- если $P > 1$ – проект принимается;
- $P < 1$ – проект следует отвергнуть;
- $P = 1$ – возможно любое решение.

Если рассматриваемый проект будет реализовываться в регионе с неустойчивой политической ситуацией, в качестве основного критерия целесообразно принять время возврата, т. е. срок окупаемости. На внутреннем рынке, с учетом конкуренции, логично выбрать более высокую чистую текущую стоимость.

Для принятия наилучшего решения в сфере использования основного капитала необходимо сочетание приведенных методов и учет конкретных условий реализации инвестиций.

Используя различные варианты расчетов, менеджер выбирает наилучший из них, который сможет обеспечить наилучший вариант использования заемных средств под финансирование инвестиционного проекта.

4. Управление краткосрочными активами.

Вторую часть имущества хозяйствующего субъекта составляют *краткосрочные (оборотные) активы*, которые, как известно, потребляются в одном цикле производства и свою стоимость полностью переносят на стоимость нового продукта. Оборотные активы включают в себя разнообразные элементы, общими чертами которых являются их постоянная оборачиваемость, частая смена их формы и возможность восстановления в каждом хозяйственном цикле.

К краткосрочным активам относятся производственные запасы, долгосрочные активы, предназначенные для реализации, расходы будущих периодов, НДС, краткосрочная дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и их эквиваленты, прочие краткосрочные активы. Они находятся в постоянном обороте, чем быстрее оборачиваются его отдельные части, тем меньше требуется вложений (капитала) на их формирование. Однако ликвидность отдельных элементов оборотных активов не-

одинаковая, поскольку разными являются их содержание, назначение, особенности потребления и оборота.

Управление краткосрочными активами предполагает несколько основных этапов:

- расчет потребности предприятия в оборотных активах;
- определение и анализ источников формирования оборотных активов;
- разработка направлений ускорения оборачиваемости оборотных активов.

Расчет потребности в оборотных активах в сфере производства производится с использованием таких методов, как аналитический, коэффициентный, метод прямого счета.

Аналитический метод основан на анализе имеющихся оборотных активов с их последующей корректировкой и исключением из оборота выявленных излишних и ненужных ценностей.

Коэффициентный метод предполагает в показатель предшествующего периода ввести коэффициенты поправки на планируемое изменение объема производства.

Метод прямого счета позволяет определить потребность организации в оборотных активах по каждому элементу в отдельности.

Все краткосрочные активы формируются за счет определенных источников, к которым относят собственные, заемные и привлеченные источники. Важной задачей является оптимизация источников финансирования. Структура считается оптимальной, если собственные средства занимают 60 %, заемные средства – 30 %, привлеченные – 10 %.

Оборачиваемость оборотных активов может быть оценена с помощью следующих показателей: коэффициента оборачиваемости, длительности одного оборота, коэффициента загрузки.

Коэффициент оборачиваемости рассчитывается путем деления суммы оборота на средний остаток оборотных средств. Чем выше данный показатель, тем эффективнее используются оборотные активы.

Длительность одного оборота рассчитывается делением количества дней в году на коэффициент оборачиваемости. Снижение данного показателя характеризует положительную работу при управлении оборотными активами.

Коэффициент загрузки оборотных активов определяется делением среднего остатка оборотных активов на сумму оборота. Управление оборотными активами должно проводиться с целью высвобождения оборотных активов. Это возможно при ускорении их оборачи-

ваемости. Высвобождение создает условия для использования оборотных активов на другие нужды или на производство дополнительных объемов продукции. Сумма высвобождающихся оборотных активов имеет место тогда, когда их общая величина уменьшается по сравнению с прошлым периодом при сохранении объема производства продукции.

Использование факторинга при управлении дебиторской задолженностью

Определенный удельный вес в сумме оборотных активов занимает дебиторская задолженность, т. е. обязательства дебиторов (покупателей и заказчиков) перед хозяйствующим субъектом по выплате денежных средств за предоставленные товары, оказанные услуги. При управлении дебиторской задолженностью уделяют внимание такой форме управления, как использование факторинга.

Факторинг – это особая форма привлечения денежных средств на короткий отрезок времени. Факторинг можно рассматривать как специфическую форму кредитования. Во многих случаях он рассматривается как форма посредничества в осуществлении расчетов. Главной целью использования факторинга для предприятия является обеспечение непрерывности денежных потоков.

Согласно статьи 154 Банковского Кодекса Республики Беларусь

□ По договору факторинга:

должник может быть уведомлен о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят к фактору (открытый факторинг);

должник может быть не уведомлен о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят к фактору (скрытый факторинг).

Договоры факторинга подразделяются:

по месту проведения факторинга – на внутренние, если сторонами договора факторинга являются резиденты; международные, если одна из сторон договора факторинга является нерезидентом;

по условиям платежа между фактором и кредитором – на договоры без права обратного требования (регресса), когда фактор несет риск неоплаты должником денежных требований; с правом обратного требования (регресса), когда кредитор несет риск неоплаты должником денежных требований.

Факторинг осуществляется по следующей схеме.

1. По договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор – учреждение банка или финансовая организация) обязуется второй стороне (кредитору – поставщику товара) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора, предлагая учет (покупку) его платежных документов по востребованию долгов.

2. Фактор берет на себя обязательства по востребованию с покупателя (должника) плату за поставленную продукцию (оказанные услуги) с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) или без такого перехода (скрытый факторинг).

3. Фактор выплачивает кредитору сумму денежного обязательства должника с дисконтом, т. е. из своих средств немедленно выплачивает сумму, равную разнице между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору.

Таким образом, в факторинге выступают три субъекта: факторант-производитель (продавец), фактор (банк, осуществляющий факторинговые услуги), должник (покупатель товаров или услуг).

Фактор обеспечивает получение денежных средств немедленно или в срок, определенный договором. В результате продавец не зависит от платежеспособности покупателя. Особенность факторинга заключается в том, что договоры с банком могут заключать обе заинтересованные стороны и банк освобождает факторанта от обязанности взыскания задолженности.

При заключении факторингового соглашения банк традиционно проверяет кредитоспособность обеих сторон и с учетом этого определяет предельную сумму по операциям факторинга. В границах этой суммы поставка товаров производится без риска неполучения платежа: банк автоматически оплачивает 70–90 % суммы переуступаемых ему платежей, оставшиеся 30–10 % суммы счетов за вычетом процентов и комиссионных вознаграждений банк перечисляет хозяйствующему субъекту после получения платежа по этим счетам от покупателя.

Стоимость факторингового обслуживания зависит от вида услуг, финансового положения клиента и других условий. Обычно она меньше пени за просрочку платежа поставщику.

Преимущества использования факторинга заключаются в следующем:

- сокращение затрат времени на вовлечение денежных средств в хозяйственный оборот;
- защита от неоплаты покупателем;

- снижение риска при предоставлении импортерам отсрочки оплаты;
- увеличение продаж за счет конкурентных условий продажи;
- ускорение оборачиваемости за счет более быстрого сбора платежей;
- улучшение ликвидности у поставщика товара.