

определяет «длинноволновой» ритм современного экономического роста.

В ходе каждого структурного кризиса и каждой депрессии, сопровождающих процесс замены одного технологического уклада другим, открываются новые возможности экономического успеха. В фазе депрессии наблюдается несоответствие между возникающей новой технико-экономической парадигмой и сложившейся институциональной структурой, а ее преодоление предполагает всеобщее изменение социального поведения и институтов в соответствии с условиями произошедших технологических сдвигов.

Наряду с технологическими изменениями переход к каждой новой технико-экономической парадигме, соответственно выход из депрессии к новому этапу экономического роста, включает формирование новых форм организации производства, новых навыков и умений, новой структуры совокупного продукта, новой структуры инвестиций, наконец, новых типов инфраструктуры, обеспечивающих соответствующие производственные условия.

Каждый переход к очередному технологическому укладу сопровождается технологическим кризисом большей или меньшей глубины, тем не менее, смена доминирующих технологических укладов приводит к существенным изменениям в организации производства и, как следствие, в международном разделении труда.

Таким образом, экономическая динамика интерпретируется как неравномерный процесс последовательного замещения технологических укладов.

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Данилова Е.А.

ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», Волгоград, e-mail: lenok113@yandex.ru

Дебиторская задолженность – это всегда проблема для фирмы. Но в реалиях дня сегодняшнего нередки случаи, когда оплачивать счета не могут даже надежные и проверенные партнеры.

Для минимизации рисков, связанных с дебиторской задолженностью, фирме необходимо постоянно держать ее под контролем.

Контроль и управление дебиторской задолженностью является успешным условием работы любой компании, тем более быстрорастущей, ибо вложения в активы такого рода могут быстро выйти из-под контроля. Основными характеристиками дебиторской задолженности являются:

- величина дебиторской задолженности;
- время оборота дебиторской задолженности;
- количество дебиторов.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью рационально использовать систему факторинга.

Факторинг (термин «факторинг» происходит от английского – посредник, агент) – это комплекс финансовых услуг, оказываемых компаниям – оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер и стратегический интерес, как для последних, так и для финансирующей стороны. В соответствии с законодательством РФ сегодня факторинговые услуги могут оказывать не только банки, но и компании, получившие лицензию на осуществление финансовой деятельности. Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности.

В операциях факторинга обычно участвуют три стороны Клиент (Поставщик), Дебитор (Покупатель) и Фактор. В этом случае схема факторинга выглядит достаточно просто (рисунки):

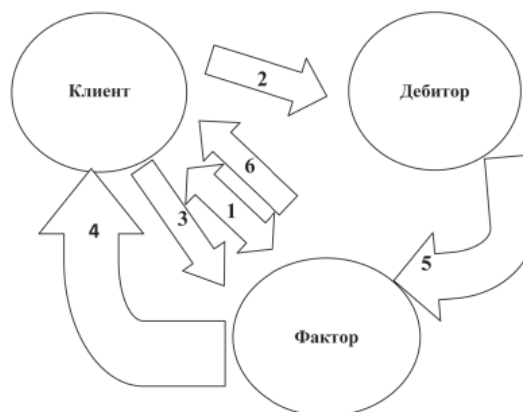


Схема факторингового обслуживания

1. Клиент и Фактор заключают договор факторинга. Фактор оценивает дебиторов клиента, задолженность которых планируется к передаче от Клиента – Фактору. Результатом оценки является лимит, установленный на дебиторов и/или клиента.

2. Клиент осуществляет поставку товара на условиях отсрочки платежа.

3. Клиент передает комплект отгрузочных документов (счет-фактура, накладная) Фактору.

4. Фактор переводит до 90% от суммы переданной поставки Клиенту на расчетный счет.

5. По истечении отсрочки платежа, при непосредственном участии Фактора в управлении дебиторской задолженностью Клиента, Дебитор расплачивается с Фактором.

6. Фактор переводит оставшиеся 10% Клиенту. В зависимости от Фактора, комиссия за оказанные услуги может вычитаться из 10% или выставляться отдельным счетом. В случае если Дебитор не оплачивает поставку, Фактор ведет работу с Дебитором по взысканию долга.

Данная система является инструментом, обеспечивающим рост продаж без риска увеличения просроченной задолженности покупателей. Система факторинга наиболее проста тем, если бы Дебитор (покупатель) взял бы кредит на погашение своей кредиторской задолженности:

1. При факторинге не требуется оформление множества документов, как при кредите.

2. Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры.

3. Кредит требует погашения в строго определенный срок, а факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара и находится в обороте у поставщика до тех пор, пока он осуществляет отгрузки.

Эффективность от применения факторинговой системы для предприятия состоит в том, что когда данное предприятие производит отгрузку продукции покупателю, то оно может сразу получить от фактора плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем. Помимо того, что предотвращаются длительные кассовые разрывы, это позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надежную гарантию. Применение факторинга позволяет получить финансирование до 90% от стоимости поставляемого товара.