Микрюкова Кристина Васильевна

ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД СТАБИЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2012/5/32.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по данному вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2012. № 5 (60). С. 89-91. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2012/5/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

материала, включение в него не просто автоматизированных обучающих программ, а интерактивных информационных сред, целостное взаимосвязанное функционирование всех процессов познания и управления ими. Дистанционное обучение помогает студенту производить более глубокий анализ, оперировать большим объемом новейшей информации, а при наличии обратной связи советоваться с преподавателями в режиме реального времени [2]. Все это ускоряет обучение и повышает его качество, позволяя студентам видеть результаты своего труда сразу после выполнения задания, а не ожидать очередной встречи с преподавателем, теряя интерес к своей работе.

Объем внеаудиторной самостоятельной работы во много раз превосходит объем самостоятельной работы на занятиях, что приводит, на первый взгляд, к снижению эффективности учебной работы. В то же время, большое разнообразие электронных средств учебного назначения, позволяют студенту самостоятельно подбирать те из них, которые ему наиболее понятны по своему содержанию и удобны для самостоятельного изучения. Это позволяет максимально адаптировать процесс обучения к индивидуальным особенностям учащихся. Каждый выбирает для себя оптимальный объем и скорость усвоения знаний.

Приобщение студентов к систематической самостоятельной внеаудиторной работе - одна из насущных задач преподавателя. Она связана с воспитанием бережного отношения к использованию свободного времени, самодисциплины и самоорганизованности. Педагог принимает непосредственное участие в организации самостоятельной деятельности студента. Он рекомендует материал для самостоятельной работы, обозначает конкретную цель и задачи для развития определенных умений и навыков, указывает на соответствующие источники информации, которыми студенты могут пользоваться самостоятельно, и, наконец, вооружает студентов необходимым инструментарием, благодаря которому происходит постепенное овладение методикой самостоятельной работы. При этом сам преподаватель остается как бы в стороне, что позволяет студентам ощутить себя истинными субъектами учения [3].

Огромный потенциал информационно-образовательных ресурсов позволяет преподавателю изменить подход к обучению и к учащемуся, который является центральной фигурой учебного процесса. Главным для развития личности становится не передача знаний, а познание, не усвоение и воспроизведение готовых знаний, а самостоятельное приобретение их.

Основная задача вуза - подготовка обучающегося к использованию эффективных способов поиска, преобразования и применения знаний на практике. Образование должно обеспечить не только полноценное личностное, социальное, культурное развитие человека, но и готовность к дальнейшему развитию или к самообразованию. Последний компонент содержания образования особенно важен для динамично развивающегося современного общества, в котором каждый должен уметь самостоятельно дать себе правильную самооценку, научиться принимать решения без помощи посторонних, определять содержание своей деятельности и находить средства ее реализации.

Список литературы

1. **Бондаренко Е. В.** Самостоятельная работа как обязательный элемент формирования профессионально-субъектной позиции студента-медика // Высшее образование сегодня. 2011. № 9. С. 66.
2. **Мелешко С. В.** Дистанционные технологии как неотъемлемая часть единого образовательного пространства // Социально-гуманитарный вестник Юга России. 2011. № 7-8. С. 114-117.
3. **Невидомская И. А.** Информационно-образовательная среда аграрного вуза как средство профессиональной подготовки студентов // Международный журнал экспериментального образования. 2011. № 10. С. 17-19.
4. **Ниматулаев М. М., Магомедов Р. М.** Содержание компонентов педагогической деятельности при использовании веб-ресурсов в условиях информационно-коммуникационной среды // Методика и методология обучения. 2011 № 2. С. 12-15.
5. **Современные информационные технологии в образовании** [Электронный ресурс]. URL: http://charko.narod.ru/index15.html

---

УДК 330.831
Экономические науки

Кристина Васильевна Микрюкова
Российская открытая академия транспорта Московского государственного университета путей сообщения

ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД СТАБИЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ©

Конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет идти на более гибкие взаимоотношения между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение товарной номенклатуры, организация бесплатной доставки, бонусы и т.п. - лишь некоторые из мероприятий, к которым вынужден прибегать поставщик в современных условиях в стремлении найти и удержать

© Микрюкова К. В., 2012

покупателя. К перечисленному ряду также можно отнести предоставление поставщиком отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги.

Товарный кредит выгоден всем участникам рынка: и производителю, и дистрибутору, и розничному продавцу. Инвестируя денежные средства в построение каналов сбыта, большинство торговых компаний сегодня способны увеличить в разы объемы продаж при соответствующем товарном наполнении, таким образом, товарный кредит сегодня становится одним из основных инструментом развития компаний.

Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные вопросы построения продаж в кредит, начиная с того, кому продавать, как отслеживать приход платежей, что делать, если покупатель не платит и т.д. Поэтому построение продаж в кредит требует не только инвестиций в оборотный капитал, но также значительный объем ресурсов расходуется на построение технологии. Альтернативой самостоятельному развитию товарного кредита является факторинг.

Факторинг - это комплекс услуг по обслуживанию факторинговой компанией (фактором) поставок клиента с отсрочкой платежа под уступку дебиторской задолженности. Факторинг включает в себя финансирование товарных кредитов, страхование кредитных рисков, управление дебиторской задолженностью и информационное обслуживание.

В настоящее время выделяют несколько видов факторинговых операций. Внутренние (если поставщик и его клиент, т.е. стороны по договору купли-продажи, а также фактор-фирма находятся в одной и той же стране) и международные. Открытые (если должник уведомлен об участии в сделке фактор-фирмы) и закрытые (конфиденциальные). Уведомление должника при открытом факторинге осуществляется путем соответствующей записи на счете-фактуре, подтверждающей, что правопреемником по возникающему долгу является фактор-фирма и что платежи должны осуществляться в ее пользу. При конфиденциальном факторинге никто из контрагентов клиента не осведомлен о кредитовании его продаж фактор-фирмой.

С правом регресса, т.е. обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму, или без права регресса. Данные условия связаны с рисками, которые возникают при отказе плательщика от выполнения своих обязательств, т.е. кредитными рисками. При заключении факторингового соглашения с правом регресса поставщик продолжает нести определенный кредитный риск по долговым требованиям, проданным им фактор-фирме. Последняя может воспользоваться правом регресса и при желании продать поставщику любое неоплаченное долговое требование в случае отказа клиента от платежа (его неплатежеспособности). Главное преимущество этого типа факторинга - в его дешевизне. Договор факторинга с правом регресса, как правило, предусматривает сравнительно небольшое комиссионное вознаграждение банка. Механизм факторинга без права регресса имеет несколько особенностей. Во-первых, размер финансирования, предоставляемого банком, доходит до 100 процентов от стоимости поставки. Во-вторых, банк удерживает свое комиссионное вознаграждение в момент предоставления финансирования. А не после того, как будет получена оплата от покупателя. Стоимость факторинговых услуг без права регресса на порядок выше. Ведь в данном случае риск того, что покупатель не оплатит свою задолженность, полностью ложится на банк. Впрочем, этот риск банк может застраховать. Необходимо отметить, что если долговое требование признано недействительным, фактор-фирма в любом случае имеет право регресса к поставщику.

Не стоит забывать, что сделка должна оставаться рентабельной. Ведь если вознаграждение за финансирование сделки по перепродаже товаров превышает торговую наценку, то получается, что общие расходы по этой сделке превысят доходы от нее. Для любых видов деятельности убыток является крайне нежелательным результатом. А торговля в убыток прямо противоречит смыслу деятельности. В любом случае, убыточность факторинга стоит анализировать в комплексе, возможно что штрафы, которые можно будет избежать со стороны продавца за просрочку оплаты превысят уплаченное банку вознаграждение.

С точки зрения стабилизации финансового состояния предприятия факторинг решает такие проблемы, как:

- расширение доли компании на рынке. У поставщика появляется возможность привлечь новых клиентов, увеличить ассортимент товара и, как следствие, увеличить оборот и прибыль;

- повышение ликвидности дебиторской задолженности. Поставщик получает деньги сразу же после отгрузки товаров с отсрочкой платежа. Выплачиваемое финансирование автоматически увеличивается по мере роста продаж. Конечно, размер финансирования ограничен условиями факторингового договора, а именно: дисконтом финансирования, лимитом, установленным либо в целом по компании, либо на конкретного дебитора. Соответственно, с увеличением отгрузки и потребности в привлечении оборотных средств условия контракта пересматриваются;

- ликвидация кассовых разрывов. Четкое планирование поступления денежных средств и погашение собственной задолженности. Поставщик может построить план выплаты факторингового финансирования «под свою компанию»: получать деньги именно в тот день, когда ему необходимо и именно в том объеме, какой требуется на данный момент. Компания-поставщик получает гарантию защиты от штрафных санкций со стороны кредиторов (в том числе государственных органов) при несвоевременных расчетах с ними;

- получение конкурентных преимуществ. Сокращение сроков отсрочки платежа при закупках товаров ведет к лучшим ценовым условиям на закупаемый товар и увеличению размеров товарных кредитов, получаемых от собственных поставщиков.

Факторинговая схема пополнения оборотных средств позволяет без сокращения объема реализации на условиях товарного кредитования управлять дефицитом оборотных средств таким образом, что предприятие

сможет своевременно и в полном объеме «рассчитываться» с государством и поставщиками. Кроме того, удобная схема финансирования поставок продукции с отсрочкой платежа дает возможность предоставлять более «длинные» отсрочки, если того требует конкурентная среда, без «оглядки» на возникающие при этом кассовые разрывы, увеличивать объемы сбыта своей продукции.

Поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Упрощенно схема сотрудничества выглядит следующим образом. Предоставляете список документов в банк, заключается договор. Фактор оценивает дебиторов клиента, задолженность которых планируется к передаче от Клиента - Фактору. Результатом оценки является лимит, установленный на дебиторов и/или клиента. Клиент отгружает продукцию и передает комплект отгрузочных документов (счет-фактура, накладная) Фактору. Фактор переводит до 90% от суммы переданной поставки Клиенту на расчетный счет. По истечении отсрочки платежа, при непосредственном участии Фактора в управлении дебиторской задолженностью Клиента, Дебитор расплачивается с Фактором. Фактор переводит остаток (за минусом комиссии) Клиенту.

Факторинг - весьма эффективная форма кредитования оборотных средств поставщиков, он бессрочен и может включать в себя оплату целой серии поставок в течение срока действия договора. Это позволяет планировать программу развития организации на годы вперед. Предотвращать спады деятельности, закрепить и поддержать на определенном уровне финансовые показатели. Для данной финансовой схемы не требуется залог. А также компания получает целый комплекс сопутствующих услуг.

В России в настоящее время факторинг еще не достиг уровня, который имеется в ряде стран с развитой рыночной экономикой. Развитие факторинга в нашей стране столкнулось с множеством проблем, в настоящее время в действующем законодательстве не урегулированы понятие и содержание договора факторинга (факторингового контракта), нет исчерпывающего перечня разновидностей факторинга, характерны неплатежи предприятий, вызванные продолжающимся экономическим кризисом и т.д. Но то что данное направление торгово-финансовой деятельности нужно развивать и продолжать изучать, очевидно всем.

Список литературы

1. **http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part2/** (дата обращения: 07.04.2012).
2. **http://www.factorings.ru/news/2/** (дата обращения: 07.04.2012).

УДК 629.735
Технические науки

Екатерина Николаевна Мишланова, Михаил Алексеевич Севодин
Пермский национальный исследовательский политехнический университет

О РИСКАХ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЛИНЕЙНЫХ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В СИСТЕМАХ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ©

В последнее время интенсивно развиваются методы проектирования технических объектов, в которых одним из главных требований является учет экономичности и безопасности функционирования разрабатываемой сложной системы. Большое значение здесь имеют системы контроля и управления, работа которых позволяет судить о текущих значениях параметров функционирующего технического объекта и принимать, исходя из этих значений, соответствующие решения. При проектировании систем контроля и управления используют различные математические модели, с помощью которых можно анализировать состояние контролируемых параметров сложной системы. Попытки классифицировать и учесть риски, возникающие в этом процессе, были сделаны в работах В. Б. Живетина [1; 2]. В данной статье идеи из этих работ конкретизируются для случая, когда в основе функционирования системы контроля и управления лежит использование линейной регрессионной модели.

Пусть при функционировании некоторой системы имеет место процесс y, зависящий от параметра x, то есть $y=y(x)$. Характер взаимосвязи между переменными x и y будем считать известным - линейная регрессионная зависимость $y = ax + b$. Под влиянием внешних и внутренних возмущающих факторов, действующих на систему, фактическое значение $y_ф$ можем представить в виде суммы $y_ф = m_y + \Delta y$, с учетом использования линейной регрессии:

$$y_ф = am_x + b + \Delta y + \varepsilon \,, \qquad (1)$$

© Мишланова Е. Н., Севодин М. А., 2012