

Автор:

Веретенникова Татьяна Эдуардовна

студентка

Научный руководитель:

Семенко Ирина Егоровна

канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ФАКТОРИНГ ИЛИ КРЕДИТ?

***Аннотация:** в данной статье детально анализируются такие экономические понятия, как «факторинг» и «кредит». Исследователи считают, что всегда можно выбирать применение факторинга или кредитования в зависимости от того, какой цели по итогу лучше добиться.*

***Ключевые слова:** факторинг, кредит, товары, услуги.*

Факторинг – это обширный комплекс финансовых услуг, что оказываются клиентам взамен на уступки дебиторских задолженностей, что включают в свой состав учет состояния дебиторской задолженности, финансирование поставок товаров, этап работы с дебиторами относительно своевременной оплаты и страхование кредитных рисков. Факторинг отличается тем, что у покупателя неизменно будет возможность получить отсрочку платежа, а поставщик при этом может получать за товар после его поставки львиную долю оплаты за него.

На данный момент рынок РФ требует продажи товаров и услуг на кредитных основаниях, но организационные и финансовые способности поставщиков позволяют делать это далеко не во всех случаях. Если взять во внимание показатели рейтинговых агентств, то рынок факторинга с каждым годом продолжает расти на тридцать процентов. Факторинг является универсальным комплексом

услуг, что требуется на этапе поставки товаров с возможностью отсрочки платежа, но при этом еще и один из самых важных элементов эффективного финансового планирования предприятия.

Говоря о базовой задаче факторинга надо заметить, что ей является полноценное обеспечение определенной системы взаимоотношений с покупателями, где поставщик будет иметь возможность предоставить конкурентные отсрочки платежей для клиентов, но не будет проявляться дефицит в оборотных средствах. Этот инструмент следует использовать при досрочном финансировании поставок с отсрочкой платежа банком-факторов в нужном для поставщика режиме.

На данный момент многие организации, что занимаются поставкой продукции, нередко должны предоставлять потребителям отсрочку до 60 процентов в зависимости от текущего уровня ликвидности товара. Зачастую среднее время отсрочки варьируется от двадцати до сорока пяти дней. Далее проведем сравнение ряд аспектов факторинга и кредита, чтобы детально разобраться в ситуации:

Кредит неизменно будет возвращаться банку заемщиком, а факторинговое финансирование неизменно погашается из средств, что поступают от дебиторов клиента. Также кредит должен быть погашен за определенный срок, что оговаривается кредитным договором, а при факторинге финансирование может быть выплачено именно в день поставки товара. На практике кредит нередко выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, сопоставимые с суммой займа, а вот для факторинга никакого дополнительного обеспечения требоваться вовсе не будет. Кредит неизменно выдается на предварительно обусловленную сумму, но в факторинге размер фактического финансирования не ограничен и при этом может без ограничений повышаться по мере роста объема продаж каждого клиента. Для поставщиков, что отличаются дефицитом оборотных средств, факторинг неизменно будет выступать в качестве отличной альтернативы традиционного метода привлечения нужных средств – краткосрочного кредитования.

В ряде случаев факторинг бывает более выгоден с экономической точки зрения всем сторонам по сравнению с обычным кредитом. Для поставщика факторинг будет в виде гарантии в своевременной оплате продукции, страхование кредитного риска для банка или же факторинговой компании – это получение коммиссионного вознаграждения, что будет формироваться из оплаты обслуживания, которая будет рассчитываться в проценте от суммы счета-фактуры и платы за кредит, но обычно она выше на несколько пунктов от ставки краткосрочного кредита.

Стоит брать во внимание, что далеко не каждая компания имеет возможность полагаться на услуги коммерческого банка, а из-за этого факторинг выступает лишь в качестве альтернативного варианта. Такое обслуживание не будет предоставляться компаниям, у которых большое количество дебиторов, имеются задолженности. Также организациям, что выпускают нестандартную продукцию.

Оценка эффективности применения факторинга на практике показывает все преимущества рассматриваемого финансового инструмента. Достаточно детально проанализировать рост объема продаж при условии практически неограниченного финансирования и организационного обеспечения. Также стоит учитывать, что комиссия банковских учреждений за факторинг будет от шести до двадцати процентов годовых, но она минимизирует размер прибыли с каждой поставки. Что касательно роста количества отгрузок, то из-за него существенно повысится годовой объем выручки, а значит, это положительно скажется на абсолютных и относительных показателях деятельности той или иной организации. Всегда можно выбирать применение факторинга или кредитования в зависимости от того, какой цели по итогу лучше добиться. Каждый из этих инструментов финансирования имеют свои преимущества и недостатки, которые следует брать во внимание.