

Насырова Диана Радиковна

студентка

Абхалимова Ильвина Винеровна

студентка

Башкирский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
г. Уфа, Республика Башкортостан

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: авторами описаны взаимоотношения продавца и покупателя в условиях ограниченности финансовых ресурсов. В работе представлена третья сторона – финансовая организация, которая приводит к согласию интересы и продавца, и покупателя.

Ключевые слова: банк, лизинг, факторинг, форфейтинг.

В постоянно меняющихся условиях рынка (появление новых конкурентов, рост цен на сырье и оборудование) предприятие нуждается в ресурсах. Этот факт привел к появлению новых форм кредитования бизнеса как факторинг, лизинг, форфейтинг [1]. Приведем причины формирования новых форм кредитования.

В основе лежит различия в интересах покупателя и продавца по вопросу срока оплаты за товар [2]. Продавец товара хочет получить оплату за поставленный товар в момент отгрузки и раньше. Покупатель хочет отсрочить платеж вплоть до момента получения прибыли от выгодного использования этого товара, так как не желает изымать собственные средства из оборота. В этом случае прибегают к различным формам кредитования: банковский кредит, коммерческий кредит, смешанный кредит. Банковский кредит в форме кредитования покупателя. Коммерческий кредит дает отсрочку платежа за товар. Смешанный кредит, когда в банк за кредитом обращается продавец, чтобы в дальнейшем предоставить покупателю коммерческий кредит [3]. Отметим недостатки каждой из этих форм. При получении банковского кредита заемщик может направить

эти средства на цели, не связанные с развитием производства. Это повышает риски заимодавца. Коммерческий кредит удобен для покупателя товара из-за низкой ставки и возможности погасить его единовременно в конце срока отсрочки платежа. Коммерческий кредит не удобен для поставщика товара [4]. Ему приходится изымать собственные средства из оборота, что может пошатнуть его платежеспособность. Предоставление коммерческого кредита вынуждает продавца отвлекать организационные ресурсы на осуществление непрофильной функции, чем выступает коммерческое кредитование. Смешанный кредит снижает прибыль от сделки для продавца товара. Продавец вынужден платить платежи по кредиту раньше, чем поступят средства от покупателя, то есть изымаются средства из оборота.

Проведем анализ интересов каждой стороны. Банк заинтересован в эффективной деятельности покупателя товара, который получил кредит. Деньги должны быть потрачены на цели, указанные в кредитной заявке. Лучшим условием для банка является владение в залоге приобретаемых оборудования до полного погашения кредита. Покупатель стремится к тому, чтобы погасить кредит только в конце срока. Продавец желает получить всю сумму платы за поставленный товар как можно быстрее. При смешанном кредитовании продавец стремится увязать график кредитных платежей с графиком получения выплат от покупателя.

Данный анализ показывает, что банк не в состоянии обеспечить свои цели, так и цели поставщика и покупателя. Актуальность вопроса не спадает. Из описанных выше наблюдений вытекает необходимость создания новых банковских услуг или формирования новых форм финансового предпринимательства. Таковыми услугами стали лизинг, факторинг, форфейтинг.

Лизинг представляет собой приобретение основных средств для пользователя и владение ими до полной оплаты пользователем. Факторинг – это выкуп у поставщика прав требования к покупателю. Форфейтинг выкуп долговых обязательств покупателя перед поставщиком. Функции финансовых организаций, которые оказывают эти услуги отличаются от функций банка. Они становятся

участником сделки купли-продажи между продавцом и покупателем: при лизинге лизингодатель приобретает основное средство у поставщика, при факторинге и форфейтинге финансовая организация взыскивает сумму задолженности с покупателя и принимают риски неоплаты на себя. Получается, что взаимоотношения между поставщиком и покупателем осуществляются через финансовую организацию [6]. Финансовая организация согласует интересы поставщика и покупателя. Такова суть нового финансового бизнеса.

Таким образом банковский кредит преобразуется в коммерческий. В этом суть лизинга, факторинга и форфейтинга. Получается аутсорсинг капитала, так как отношения лизингодателя, фактора, форфейтинговой организации и заказчика удовлетворяют требованиям, предъявляемым к аутсорсингу [7].

Таким образом, в лизинге, факторинге и форфейтинге задействованы три стороны. Понимание трехстороннего характера отношений этих сделок позволяет четко определить права и обязанности сторон.

Список литературы

1. Буранбаева Л.З. Цифровизация банковской системы: проблемы и современные тенденции / Л.З. Буранбаева, З.З. Сабирова, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2022. – №1 (54). – С. 16–21. – DOI 10.47598/2078–9025–2022–1-54–16–21. – EDN RYHLRY.

2. Нурова А.Р. Развитие и проблемы создания садоводческих, огороднических и животноводческих потребительских кооперативов / А.Р. Нурова, З.З. Сабирова, Б.Р. Юлдыбаев // Евразийский юридический журнал. – 2019. – №11 (138). – С. 400–401. – EDN PKPARM.

3. Сабирова З.З. Оценка рисков на этапе бизнес-планирования строительных проектов / З.З. Сабирова, Л.З. Буранбаева, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2020. – №1 (46). – С. 42–46. – EDN AJVBZT.

4. Сабирава З.З. Анализ международного опыта становления цифровизации / З.З. Сабирава, Ю.В. Изгибаева // Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире: сборник научных статей по материалам VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Сибай, 25 ноября 2022 г.). – Сибай: Уфимский университет науки и технологий, 2022. – С. 216–218. – EDN ATLLYW.

5. Сабирава З.З. Особенности развития кредитной потребительской кооперации России / З.З. Сабирава // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях: материалы IV международной научно-практической конференции (Брянск, 08 декабря 2022 г.). – Т. 1. – Брянск: Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, 2023. – С. 177–179. – EDN SDOKRY.

6. Сабирава З.З. Развитие сельскохозяйственной кооперации в современных условиях хозяйствования / З.З. Сабирава // Перспективные технологии и инновации в АПК в условиях цифровизации: материалы Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 15 февраля 2022 г.). – Чебоксары: Чувашский государственный аграрный университет, 2022. – С. 560–561. – EDN MQRPYM.

7. Сафиуллин А.М. «Кредитное здоровье» и кредитное поведение современного заемщика / А.М. Сафиуллин, Е.В. Жилина, З.З. Сабирава // Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире: сборник научных статей по материалам VI Всероссийской научно-практической конференции (Сибай, 27–28 марта 2020 г.). – Сибай: Сибайский информационный центр - филиал ГУП РБ Издательский дом «Республика Башкортостан», 2020. – С. 180–181. – EDN YMWBKW.