

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Ерина Елена Александровна

аспирантка кафедры финансового контроля, анализа и аудита РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: alena_tula@yahoo.com

Статья посвящена анализу понятийного аппарата коммерческого кредита для организаций. Рассматриваются основные виды торговых кредитов, положения кредитной политики предприятий, система управления этой политикой, модель использования коммерческого кредита – потенциального заемщика, применяемая в международной практике для коммерческих организаций. Автором предложено уточненное и обобщенное понятие коммерческого кредита как особая форма кредита, составленного согласно кредитному договору или другим договоренностям между продавцами и покупателями системы B2B в виде продажи товаров (работ, услуг) в рассрочку и с отсроченным платежом (продажа в кредит).

Ключевые слова: торговый кредит, кредит поставщика, фирменный кредит, краткосрочные кредиты.

DEVELOPING THE CONCEPTUAL APPARATUS OF COMMERCIAL CREDITING

Erina, Elena A.

Post-Graduate Student of the Department for Financial Control, Analysis and Audit of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: alena_tula@yahoo.com

The article analyzes the conceptual apparatus of the commercial credit for organizations. The author shows key types of trade credits, provisions of credit policy of the enterprise, the system of this policy administration, the model of using commercial credit - a potential borrower which is applied in the international practice for commercial organizations. The author puts forward a specified and more generalized notion of the commercial credit as a special form of the credit made up according to the credit contract or other agreements between sellers and buyers of the B2B system as selling goods (jobs, services) by installment and with delayed payment (credit).

Keywords: trade credit, supplier credit, firm credit, short-term credits.

Развитие рыночной экономики требует неперемennого совершенствования кредитно-денежных отношений в системе B2B (Business to Business – бизнес для бизнеса – термин, определяющий вид информационного и экономического взаимодействия, классифицированного по типу взаимодействующих субъектов, в данном случае – это юридические лица).

Кризис во взаиморасчетах, который недавно отразился на взаимоотношениях с клиентами зарубежного и российского рынков, заставляет специалистов тщательнее подходить к вопросам принятия решений по товарному кредитованию. Нарушение условий платежей, недостатки в правовой системе России, где кредитор оказывается менее защищенным, чем, например, в зарубежных странах, сложность в возврате денежных средств по дебиторской задолженности, а также в нахождении средств на покрытие образовавшихся недостатков по выданным коммерческим кредитам сказываются неблагоприятно на деятельности коммерческих структур.

Для того чтобы разобраться в проблеме, необходимо понимать, что лежит в основе коммерческого кредитования. Единого представления у авторов по определению коммерческого кредита не сложилось.

Коммерческий кредит – разновидность кредитного договора. Согласно статье 823 ГК РФ, договорами, исполнение которых связано с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками, может предусматриваться предоставление кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг (коммерческий кредит), если иное не установлено законом. К нему применяются нормы ГК РФ о кредитном договоре, если иное не предусмотрено правилами о договоре, из которого возникло соответствующее обязательство, и не противоречит существу такого обязательства¹.

Коммерческий кредит – разновидность кредита, суть которого состоит в передаче одной стороной (кредитором) другой стороне (заемщику) денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками.

Коммерческий кредит (commercial credit) – кредит, предоставляемый в товарной форме продавцом покупателю в виде отсрочки платежа за проданные товары. Его также называют «торговый кредит», «кредит поставщика», «фирменный кредит». Коммерческий кредит предоставляется в вексельной форме или по открытому счету².

Коммерческий кредит предоставляется под долговое обязательство (вексель) или посредством открытия счета, по дебиторской задолженности, оплата по которому наступает в оговоренные сроки, с предоставлением скидки по досрочной оплате и (или) без нее, с применением штрафных санкций или без них, согласно договору или устным договоренностям между контрагентами. Это в конечном итоге способствует ускорению реализации товаров и увеличению скорости оборота капитала.

Так, например, в экономическом словаре *коммерческий кредит* (trade credit) – это предоставление поставщиками продукции кредита своим покупателям. Существует общепринятая практика, что от покупателей за поставленные товары требуется не немедленная их оплата, а оплата в течение некоторого периода отсрочки, считающегося нормальным, варьирующего от недель для потребительских товаров до нескольких лет для некоторых видов капитальных товаров. Необходимость в предоставлении коммерческого кредита объясняет причины возникновения значительной потребности в капитале во многих отраслях³.

Зарубежный автор Э. Морсман в своей книге «Искусство коммерческого кредито-

¹ URL: <http://dic.academic.ru/dic.nfs/lower/15445/>

² URL: <http://www.finam.ru/dictionary/wordf002CA/?n=13>

³ См.: Экономика. Толковый словарь. – М. : Инфра-М : Весь Мир, 2000. – С. 430.

вания» определяет товарный кредит как ситуацию, когда поставщик товара или услуги предоставляет кредит клиенту, что позволяет клиенту оплачивать товары или услуги в более поздний срок. Такое утверждение позволяет нам применять к коммерческому кредитованию все те же условия, что и для банковского кредита, начиная с условий предоставления и заканчивая оценкой риска в принятии решения по проведению такой операции.

Тем не менее торговые кредиты сложнее, чем подразумевает такое определение. Есть несколько функций торгового кредита. Бизнес должен также рассмотреть положительные и отрицательные издержки торговли, кредита и его возможные финансовые последствия. Существует несколько типов торговых кредитов.

Коммерческий кредит представляет собой термин, используемый для описания отношений между организацией, которая предоставляет товары или услуги с использованием условий платежа, и клиентом, который использует эти условия, чтобы купить товары или услуги. Когда фирма предоставляет этот вид кредита, она соглашается на получение оплаты в более поздний срок. Коммерческий кредит является одним из наиболее часто используемых источников капитала для бизнеса за пределами банковских кредитов.

У торгового кредита, как и у других форм кредита, есть свои особые функции, которые могут расширить выбранные нами определения.

Коммерческий кредит может иметь несколько функций в зависимости от ситуации. Наиболее часто он представляет собой часть капитальных вложений для малых предприятий и запуска бизнеса.

В развивающихся странах использование торговых кредитов в качестве залога для других видов финансирования – обычное явление. Это готовый источник дохода, если организация является поставщиком, или готовый источник товара, если она клиент.

Еще одна функция торгового кредита – это финансирование роста, когда он используется таким образом, что предприятие может откладывать расходы по оплате товаров при одновременном повышении доходов. Значение использования товарного кредита в этом случае определяется не только с точки зрения увеличения оборотного капитала, но и с точки зрения нахождения преимуществ этих условий торговли.

Так коммерческий кредит может стать способом создания коммерческих кредитных историй (истории работы с данным клиентом, созданием его «доброго имени»), поскольку в момент выплаты он демонстрирует свою финансовую стабильность и успех в реализации товара.

Отсутствие торговых кредитов и их неэффективное использование могут привести к росту операционных издержек и ущерба для будущего коммерческого кредита. Коммерческий кредит похож этим на потребительский кредит, так как постоянная и последовательная оплата улучшает способность заемщика получать больше кредитов и увеличивать их объем, в то время как просрочка или неуплата могут разрушить любые будущие финансовые выгоды. Он также может влиять на страховой тариф и быть признаком будущих проблем или выявить неспособность руководства справиться со своим бизнесом.

Стоимость коммерческого кредита может определяться различными путями. Он может быть важной частью оборотных средств, а также самым дорогим его элементом. В зависимости от условий договора процентная ставка или срок могут быть изменены, могут быть назначены штрафные санкции, если выплаты задерживаются. Есть также скидки на досрочное погашение кредитной линии. Например, может быть заявлено условие 2/10 & 30. Это означает, что клиент имеет право на 2%-ную скидку на сумму задолженности, если в течение 10 дней оплатит полную сумму, подлежащую погашению в течение 30 дней с момента выставления ему счета.

Используя этот пример, организация получит 36% годовой экономии, если скидка будет предоставляться постоянно. Таким образом, если вы получили счет на 1 000 долларов и выплатили его в течение 10 дней, то будет получена скидка в размере 20 долларов. За 12 месяцев это даст скидку в размере 240 долларов, или почти четверть оплаты за один месяц.

Коммерческий кредит может иметь дополнительные расходы. Большинство соглашений предусматривают строгие штрафы и санкции за нарушения сроков оплаты. Хотя обычно это всего 2% в течение 30 дней, но за 1 год это будет составлять штраф в размере до 24%, в результате чего сумма задолженности увеличится до четверти первоначальной суммы.

Если ваша организация получила счет-фактуру на 1 000 долларов и выплачивает его с задержкой, то вы понесете убытки в размере 20 долларов, что в течение 1 года составит 240 долларов к общей сумме. Совершив раннюю оплату и получив при этом дисконт, многие компании обретаю возможность вложить в оборот эти деньги в течение еще 20 дней до полной оплаты суммы для увеличения своих доходов, тем самым снижая стоимость коммерческого кредита.

Для фирм, только начавших свою деятельность, применение коммерческого кредита несравнимо выгоднее, чем использование банковского кредита. Неотъемлемой частью товарного кредита становится франчайзинг.

Многие отрасли используют свои характерные формы товарного кредита. В торговле наиболее широко используются условия Net 30 и Net 10, а также Net 60. Эти учетные записи не только имеют меньший промежуток времени для оплаты, но и предлагают более легкие условия для управления платежами. Например, новый клиент может подписать договор франчайзинга, в рамках которого поставщик обязуется обеспечить запас продукции в соответствии с условиями Net 60, т. е. 10%-ные скидки на оплату в течение

30 дней и 20%-ные скидки на оплату в течение 10 дней. Это означает, что клиент имеет 60 дней, чтобы оплатить счет в полном объеме. Если продажи идут хорошо в течение первой недели, то заемщик сможет оплатить всю или часть выставленного счета и сделать дополнительные 20% продажи. Однако если продажи идут медленно, что приводит к низкому денежному потоку за месяц, то клиент может принять решение платить в течение 30 дней, получив скидку 10%, или использовать эти деньги еще на 30 дней, заплатив полную сумму в течение 60 дней.

Дистрибьюторы продукции могут сделать то же самое. Получение торговых кредитов на закупку запасов для изготовления продукции от их поставщиков на условиях Net 30 подразумевает 2%-ные скидки при оплате в течение нескольких дней. Это, однако, означает, что они понесут потери из-за разницы баланса выданных и полученных кредитов. Во-первых, они имеют существенные наценки на готовую продукцию и другие затраты на производство. Во-вторых, дистрибьютор может иметь высокую капитализацию либо от инвестиций владельцев, либо от аккумулированной прибыли, а торгует со скидками для того, чтобы расширить свои рынки.

Есть много причин и способов управления условиями кредитной торговли на благо бизнеса. Продавцы могут использовать агрессивную кредитную политику, пытаясь найти новых клиентов и помочь им начать расширяться, заставляя их делать все большие закупки. Не в их интересах, чтобы клиент уходил из бизнеса. Это создаст нестабильность их денежных потоков. Поэтому в их финансовых интересах воплотить следующие условия:

– способствовать развитию бизнеса только что открывшихся предприятий-клиентов, создавая им условия торговли за счет своих инвестиций путем предоставления даже невыгодных для них скидок. Это, в сущности, краткосрочные кредиты, что-

бы бизнес смог расширяться на рынке дистрибьюторов и клиентов;

– отслеживая, кто платит и когда, дистрибьютор может увидеть потенциальные проблемы развития сети и предпринять меры для уменьшения или увеличения разрешенного объема торговых кредитов. Они распространяются и на процветающих клиентов, за счет которых растет их прибыль, и на убытки от клиентов, находящихся на грани банкротства, которые никогда не будут платить за поставленную продукцию.

Активное влияние денежно-кредитной политики на воспроизводственный процесс определяется способностью денежных ресурсов стимулировать деловую активность как в реальном секторе, так и на финансовом рынке, ускорять перераспределительные процессы, повышать платежеспособный спрос [2].

Подводя итог всему вышесказанному, попробуем ввести обобщенное определение: *коммерческий кредит*, или товарный кредит, торговый кредит, кредит поставщика, фирменный кредит, – это особая форма кредита, составленного согласно кредитному договору или другим догово-

ренностям между продавцами и покупателями в основном системы B2B в виде продажи товаров (работ, услуг) в рассрочку, с отсроченным платежом (продажа в кредит), который становится для продавца частью дебиторской задолженности, а для покупателя – кредиторской задолженностью.

Для многих предприятий торговые кредиты являются важным инструментом финансирования их развития. Коммерческий кредит предоставляется поставщиками продавцу, что позволяет получить товар сейчас, а оплатить позже. Каждый раз, когда вам поставляют материалы, оборудование или другие ценности, не оплачивая их наличными на месте, вы используете коммерческий кредит.

Эффективное использование коммерческого кредита требует тщательного планирования, чтобы избежать ненужных затрат от понесенных штрафных санкций. Но каждый бизнес должен научиться в полной мере использовать преимущества торгового кредита, который может обойтись без дополнительных затрат, с тем чтобы сократить потребность в финансировании из других источников.

Список литературы

1. Ващекина И. В. Характерные черты и особенности современного потребительского кредитования в России // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 8 (74). – С. 38–43.
2. Ордов К. В. Взаимодействие денежно-кредитной политики и конкурентоспособности компаний // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. – 2011. – № 3 (39). – С. 50–56.

References

1. Vashchekina I. V. Kharakternye cherty i osobennosti sovremennogo potrebitel'skogo kreditovaniya v Rossii [Typical Characteristics and Specific Features of Today's Customer Crediting in Russia]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 8 (74), pp. 38–43. (In Russ.).
2. Ordov K. V. Vzaimodeystvie denezhno-kreditnoy politiki i konkurentosposobnosti kompaniy [The Interaction of Monetary Policy and Competitiveness]. *Vestnik Rossiyskoy ekonomicheskoy akademii imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian Academy of Economics], 2011, No. 3 (39), pp. 50–56. (In Russ.).