

Коммерческий кредит во взаимоотношениях между фирмами

Талипова Г.А.

Научный руководитель: Рабцевич А.А.

Современные фирмы используют широкий набор средств и инструментов, повышающих коммерческую эффективность их взаимодействия. Одним из наиболее развитых инструментов является коммерческий кредит. Невозможно оценить особенности практической деятельности фирм без понимания принципов функционирования коммерческого кредита, его особенностей, достоинств и недостатков. Именно им посвящена данная работа.

По сути, под коммерческим кредитом понимается отсрочка платежа покупателя поставщику. То есть, предприниматель берет у производителя (или у оптового дилера) партию товара, и лишь по прошествии некоторого времени расплачивается с ним. При этом сроки погашения коммерческого кредита могут быть фиксированными (тогда получатель производит выплату в строго определенный срок) либо могут зависеть от срока реализации товара (то есть предприниматель расплачивается с поставщиком по мере продажи закупленной партии). В этом случае говорят, что поставщик отдал товар на реализацию предпринимателю.

Очевидно, что коммерческий кредит играет важную роль в функционировании нормального хозяйственного оборота между фирмами. Разумеется, любой продавец предпочтет получить плату за свой товар сразу. Однако, использование схемы «утром деньги, вечером стулья» может существенно увеличить сроки реализации произведенного продукта. Ведь, как известно, не всегда у оптового продавца, либо дилера, продающего товар конечным потребителям, есть возможность закупить крупную партию и сразу расплатиться.

Таким образом, коммерческий кредит существенно расширяет круг потенциальных покупателей у производителей или оптовых поставщиков товара. Отсрочка платежа позволяет предпринимателям, которые не могут сразу выложить кругленькую сумму для покупки тех или иных продуктов, сначала получить выручку от продажи товаров, и лишь затем вернуть стоимость приобретенных товаров.

Коммерческий кредит, помимо того, что существенно ускоряет реализацию товаров, имеет еще несколько ощутимых преимуществ, как для покупателя, так и для поставщика.

Во-первых, продавец получает дополнительный доход, выраженный ставкой ссудного процента, который включается в стоимость товара. Покупатель, в свою очередь так же выигрывает в силу того, что ставка процента коммерческого кредита существенно ниже, чем ставки по кредитам, выдаваемым банками.

Очевидно, что предпринимателю, который не имеет достаточно средств на закупку товара так или иначе придется привлекать дополнительный заемный капитал. Естественно, ставка процента будет включена в цену товара, которую в свою очередь платит конечный потребитель. Таким образом, коммерческий кредит позволяет сохранить рентабельность предприятия и обеспечить выигрыш потребителя товара, которому не нужно компенсировать цену использованного предпринимателем заемного капитала.

Широкие деловые связи одних фирм с другими посредством использования коммерческого кредита формирует сеть взаимных обязательств и задолженностей. Так, розничный торговец берет на реализацию товар у оптовых поставщиков. Те же в свою очередь привлекают коммерческий кредит для закупки товара у производителя. Производитель же, как правило, с отсрочкой платежа берет сырьё у поставщиков и так далее.

Таким образом, невыплата стоимости закупленного у поставщика товара одним звеном этой цепи влечет за собой серьезные трудности и у всех остальных участников хозяйственных отношений. Ведь фирмы действуют в условиях ограниченности финансовых и иных ресурсов и просто вынуждены максимально точно сопоставлять сроки и размеры своей кредиторской и дебиторской задолженности. Случается, что в силу невыплаты или просрочки выплаты долга заемщиком у фирмы возникают очень серьезные трудности с погашением кредиторской задолженности со всеми вытекающими последствиями.

В связи с этим возникает объективная необходимость правового и документального обеспечения коммерческого кредита. Для этого используются векселя, расписки, договора и другие правовые инструменты, устанавливающие факт использования коммерческого кредита, а так же все соответствующие права, обязанности и ответственность.

Для защиты прав и обеспечения исполнения обязательств применяется широкий набор средств, установленный отечественным законодательством, а так же различные неформальные санкции со стороны участников рынка. Последние при этом могут оказаться не менее эффективны, чем санкции, налагаемые уполномоченными органами государственной власти.

Коммерческий кредит является неотъемлемой частью отношений фирмы с контрагентами. Большое количество предпринимателей и организаций активно используют отсрочку платежа для успешного ведения бизнеса. С другой стороны, многие производители и оптовые продавцы не менее охотно предоставляют товары на реализацию для обеспечения высокого объема продаж.

Несмотря на определенные риски и сложности, коммерческий кредит остается весьма эффективным инструментом практической деятельности фирм, их взаимоотношений с партнерами и покупателями.

