

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Bychkova G.M.

FEATURES OF COMMERCIAL LENDING IN THE CONTEXT OF THE CRISIS

Аннотация. Предложен инструмент для управления коммерческим кредитованием – финансовая модель, позволяющая обосновать величину скидок и при необходимости моделировать ситуацию для достижения баланса интересов сторон.

Ключевые слова: коммерческое кредитование, финансовая модель, скидки, баланс интересов.

Abstract. A tool for managing commercial lending is proposed – a financial model that allows you to justify the amount of discounts and, if necessary, to model the situation to achieve a balance of interests of the parties.

Keywords: commercial lending, financial model, discounts, balance of interests.

Проблема коммерческого кредитования бизнеса покупателями исследована в меньшей степени, чем коммерческое кредитование покупателя продавцом. Актуальность исследования определяется необходимостью обеспечения притока денежных средств продающей стороне в период кризиса.

Цель исследования – выявление резервов увеличения денежного потока у продавца. Задачи исследования: определение потенциальных покупателей, готовых к коммерческому кредитованию, обоснование баланса интересов сторон, разработка финансовой модели определения величины скидок, мотивирующей покупателя на предоплату.

Объекты исследования – процессы реализации готовой продукции, товара. Предмет исследования – процессы коммерческого кредитования, способствующее увеличению денежного потока у продавца.

Приведем основные понятия, используемые в нашем исследовании. Коммерческий кредит – передача определенного количества продукции или денежных средств в долг одним предприятием другому. В финансовых отношениях принимает участие две стороны: кредитор и заемщик [1].

В нашем случае стоит задача мотивировать покупателей на предоплату или досрочную оплату, тем самым сократить период оборота дебиторской задолженности у продавца.

К числу потенциальных покупателей, готовых к коммерческому кредитованию, в первую очередь можно отнести тех из них, с которыми у фирмы уже имеются длительные договорные отношения. К действующему договору поставки нужно будет оформить дополнительное соглашение, содержащее условия предоставления скидок. Так, финансовая служба ком-

пани-покупателя сможет заранее оценить выгодность досрочной или предварительной оплаты.

В чем заключается баланс интересов сторон: продавец получает возможность избежать риск просрочки или неоплаты в условиях дефицита наличных денежных средств, а покупатель – скидку за предоплату. При этом, возрастание риска у покупателя может нивелироваться не только надежностью продавца, подтвержденной предшествующими сделками, но и «мягким» снижением средней ставки по краткосрочным кредитам.

Скидку за предоплату можно предусмотреть для ситуации, когда покупатель, оформив заказ на продажу, готов полностью оплатить товар до его отгрузки. Ее можно установить как определенный процент от объема заказа.

Представим предлагаемую для практических расчетов финансовую модель расчета показателей скидки в формате электронных таблиц, в ППП Excel, таблица.

Таблица – Расчет скидок за полную предоплату

№	Показатели	Ед. изм.	Оценка
1	Средняя ставка по краткосрочным кредитам (проценты годовые)	%	15
2	Количество дней в году	дней	365
3	Время от момента оплаты клиентом товара до отгрузки	дней	30
4	Отсрочка платежа по договору	дней	90
5	Скидка за полную предоплату [стр. 1 : стр. 2 × (стр. 3 + стр. 4)]	%	4,93
6	Объем заказа	руб.	1 200 000
7	Сумма скидки по заказу за полную предоплату (стр. 6 × стр. 5 : 100)	руб.	59 178

Предлагаемая финансовая модель универсальна, содержит необходимый перечень исходных данных для расчета (строки 1, 2, 3, 4 и 6 таблицы) и алгоритм расчета скидки (строки 5 и 7 таблицы), обеспечивает возможность моделирования ситуации в случае необходимости изменения исходных данных для достижения баланса интересов сторон. Она может быть использована в качестве инструмента управления процессом коммерческого кредитования субъектов хозяйствования различных видов, масштабов деятельности и организационно-правовых форм ведения бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, 2013. – 462 с.