

*ХОМЕНКО А.Ю.*, магістрант, м. Черкаси, Черкаський інститут ДВНЗ  
«Університет банківської справи»

## **РОЛЬ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Комерційний кредит є кредитною угодою між двома підприємствами – продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, що визначає фінансові зобов'язання позичальника стосовно кредитора. Основна мета комерційного кредиту – прискорення процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку та прив'язка окремих перспективних клієнтів до постачальника.

Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського тим, що: у ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно – фінансові організації, а юридичні особи, що пов'язані з виробництвом або реалізацією товарів та послуг; кредит надається тільки в товарній формі; позиковий капітал інтегрований з промисловим або торговим, що знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та ін.. аналогічних структур, які об'єднують підприємства різної спеціалізації і напрямків діяльності.

До основних різновидів комерційних кредитів належать: товарні кредити та одержані аванси. У результаті залучення товарного кредиту у підприємства виникає кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги). Здебільшого товарні кредити мають короткостроковий характер і спрямовуються на фінансування оборотних активів, як правило, запасів.

Відносини товарного кредиту регулюються договором купівлі – продажу, в якому передбачена поставка товарів з відстроченням платежу. У вітчизняній практиці поширеними є договори, якими передбачено розрахунок за поставлену продукцію в міру її реалізації. Нереалізована продукція повертається постачальнику. Товарні кредити можуть надаватися з оформленням векселя чи без нього.

З метою прискорення реалізації товарів і перетворення товарного капіталу на грошовий застосовують такий спосіб надання комерційного кредиту покупцям, як торгові знижки з покупної вартості товару (сконто) за умови оплати товару у визначений термін. Якщо оплату здійснено покупцем своєчасно, то ціна товару зменшується на суму торгової знижки. Розмір знижки підприємство – кредитор визначає самостійно. У зарубіжній практиці вона становить, як правило, 1 – 3% вартості товару.

Вартість комерційного кредиту залежить від таких основних чинників: рівня знижки до базової ціни (сконто) товару у разі здійснення дострокових розрахунків; періоду, протягом якого надаються знижки; періоду відстрочення платежів.

Відсоток за комерційний кредит входить у ціну товару та суму векселя і, як правило, є меншим, ніж за кредит банківський. Погашення кредиту може здійснюватися: оплатою векселя; передаванням векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі; переоформленням комерційного кредиту на банківський.

До основних переваг товарного кредиту порівняно з банківським належать: відносна швидкість і технічна зручність отримання; кредитори здебільшого не вимагають додаткового кредитного забезпечення, окрім застереження щодо заборони застави майна під інші кредити; вимоги до кредитоспроможності позичальника є нижчими, ніж при банківському кредитуванні (кредитори, як правило, не здійснюють оцінку кредитоспроможності позичальника); порівняно легший процес узгодження пролонгації кредиту.

Недоліками залучення товарних кредитів є: процентна ставка, як правило, перевищує вартість банківського кредиту; небезпека високої залежності від постачальників; застереження щодо заборони надавати в заставу майно під інші кредити, що є типовим видом забезпечення товарних кредитів, звужує кредитні рамки позичальника; знижується контроль за ефективністю використання позичкового капіталу.