**Лекція 3.**

**Особливості комерційного міжнародного кредиту.**

Комерційний кредит допускає взаємозв’язок торгової і кредитної операцій. Закінчення торгової (комерційній) операції співпадає з початком кредитної операції, яка, у свою чергу, буде завершена при погашенні позичальником заборгованості по кредиту. Особливістю комерційного кредиту є те, що така операція не є головною метою господарської діяльності. Вона супроводжує договори купівлі-продажу, сприяє якнайшвидшій реалізації товарів, і оформляється під час здійснення торгової операції.

Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді «фірмового» кредиту. Останній має місце тоді, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг.

За нинішніх умов строки фірмових кредитів стали досить тривалими (від двох до восьми років) і визначаються кон’юнктурою світових ринків, видами товарів і послуг, зацікавленістю постачальника у збереженні зовнішньоекономічних зв’язків і розширенні обсягів експортних поставок тощо.

Використання комерційного товарного кредиту в сучасних умовах є природним результатом розвитку товарно-грошових відносин, відмови від монопольної практики банківського кредитування. Полегшуючи реалізацію товару, такий кредит сприяє:

− прискоренню кругообігу капіталу;

− розширенню його масштабів;

− служить додатковим чинником відновлення збалансованості грошової і товарної маси;

 − стабілізує економіку.

Як вже зазначалось, різновидами комерційного (фірмового) кредиту є вексельний – після укладання угоди експортер виставляє тратту на імпортера, який акцептує її у вказаний строк, проти товарних документів.

У разі оформлення комерційного кредиту за допомогою векселя інші угоди про надання кредиту не укладаються.

Погашення комерційного кредиту може здійснюватися шляхом:

− сплати боржником за векселем;

− передачі векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі (крім банків та інших кредитних установ);

− переоформлення комерційного кредиту в банківський.

У разі оформлення комерційного кредиту не за допомогою векселя, його погашення здійснюється на умовах, передбачених договором сторін.

Так, кредит за відкритим рахунком практикується при регулярних поставках товарів із періодичним погашенням заборгованості. Експортер записує на рахунок імпортера (як борг) вартість переданих та відвантажених товарів, а імпортер зобов’язується погасити кредит у встановлений строк.

Купівельний аванс (авансований платіж імпортера) – форма кредитування експорту і одночасно засіб забезпечення зобов’язань імпортера, оскільки імпортер повинен прийняти замовлений товар. Імпортери видають аванс експортерам (10- 30 % від вартості поставки).

Комерційний кредит в формі консигнації. Даний вид комерційного кредиту є видом комісійної операції, при якій експортер відвантажує товари на склад торгової організації з дорученням реалізувати його. При цьому розрахунки здійснюються лише після того, як поставлений товар буде реалізований. Консигнація розглядається як один з видів товарного (комерційного) кредиту, який носить для підприємства-консигнатора найбезпечніший у фінансовому відношенні характер.

Поставка товарів на склад здійснюється, як правило, до укладення договору купівлі-продажу з покупцем. Консигнація є одним із часто вживаних видів договору комісії. За договором консигнації експортер (консигнант) поставляє товари на склад посередника (консигнатора) для продажу (реалізації) їх за цінами, встановленими консигнантом, протягом обумовленого часу.

Право власності на що надійшли для продажу або на зберігання товари зберігається за консигнантом. Платежі здійснюються консигнатором в міру продажу товару з консигнаційного складу (consignment warehouse) в обумовлені терміни по відкритому рахунку. При цьому консигнатор надає банківську гарантію на суму поставленого на склад товару, залишки якої можуть бути використані для покриття заборгованості за простроченими платежами.

Зберігання товару на складі посередника і передпродажна підготовка забезпечується за рахунок експортера. У разі, якщо в обумовлені двома сторонами терміни товар не буде проданий, він повертається власнику за його рахунок.

У практиці продажу товарів через консигнаційні склади крім простої консигнації застосовується частково поворотна і безповоротна консигнація. Застосування частково поворотної консигнації зобов’язує консигнатора купити після закінчення обумовленого періоду у консигнанта частину непроданого товару.

У разі застосування умов безповоротної консигнації не проданий до встановленого терміну товар консигнатор зобов’язаний купити повністю.

У разі непродажу товару за договорами простої або частково поворотної консигнації консигнатору, як правило, надається знижка, розмір якої залежить від витрат на повернення товару і величини мита. На умовах консигнації, як правило, продаються товари масового попиту, для яких поставка в обумовлені терміни має першорядне значення (серійне обладнання, продукція електроніки, годинник, запасні частини, товари широкого вжитку, деякі види продуктів харчування та ін.).

Об’єктом комерційного кредиту можуть бути реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги за якими продавцем надається відстрочка платежу.

При наданні комерційного кредиту у контракті встановлюються:

− вид, термін і ціна;

− валюта отримання і валюта погашення кредиту;

− спосіб погашення основного боргу;

− графік поставки товару і графік погашення основного боргу і відсотків;

− умови нарахування і виплати відсотків; гарантії та ін.

Вид кредиту визначається терміном розстрочки платежу. У світовій практиці розрізняють короткострокові, середньострокові та довгострокові кредити (рис. 1.)



Рисунок 1 Класифікація комерційних кредитів

Узагальнена класифікація коригується кредитним законодавством кожної країни і залежить, в першу чергу, від загального рівня кредитоспроможності підприємств і платіжної дисципліни.

Тривалість кредиту визначається, з одного боку, залежно від того, яка стадія руху товару покривається кредитом. Так, кредити, пов’язані з процесом обороту, як правило, короткострокові, а кредити, призначені для використання імпортованого товару у процесі виробництва, надаються на більш тривалий термін. З іншого боку, на тривалість кредиту прямо впливає характер товару, який постачається.

Традиційно склалась практика, коли короткострокові кредити надаються при поставках товарів народного споживання, продуктів харчування з відносно тривалим терміном використання, побутової техніки, приладів, серійного обладнання. При поставках складнішого і дорожчого обладнання термін кредиту частіше обмежується 5 роками. Довгострокові кредити надаються при поставках комплектного, складного і дуже коштовного обладнання (судна, авіатехніка) і зазвичай гарантуються урядовими органами або банками країни-продавця.

Конкретний термін фірмового кредиту залежить також від обсягу угоди, фінансового становища покупця і постачальника, ціни кредиту, наявності довгострокових зв’язків між постачальниками і покупцями, гостроти конкуренції між постачальниками, якості товару, який пропонується різними постачальниками тощо.

Для постачальника фірмовий кредит не тільки прискорює реалізацію продукції, але й приносить додатковий прибуток у формі відсотка, який включається до контрактної ціни. Розмір відсотка залежить від багатьох чинників, в першу чергу, від становища грошового ринку країни-кредитора на момент надання кредиту. Він відображає співвідношення попиту і пропозиції позичкового капіталу, яке залежить у кінцевому результаті від економічної кон’юнктури, а також валютного і банківського законодавства країни-кредитора.

Також розмір відсотка залежить від розміру кредиту, його тривалості, типу валюти, ризику неплатежу і виду забезпечення (банківська гарантія, акредитив і т. ін.) (рис. 2.).



Рисунок 2 Вплив факторів на розмір відсотків за надані кредити

Зокрема, чим триваліший термін кредиту, тим, звичайно, вища ставка річного відсотка. Крім того, якщо валюта кредиту сильна і стійка, кредитні відсотки будуть нижчими, ніж у разі використання слабких валют, чий курс може бути схильний до значних коливань.

При визначенні показників відсоткових ставок в міжнародній торговій практиці враховуються також такі чинники, як економічні та політичні умови країни-імпортера.

У світовій практиці використовують таку формулу розрахунку величини відсотків, нарахованих за кредит, в т. ч. і комерційний (фірмовий):



де, ВНВ – величина нарахованих відсотків; Б – величина основного боргу;

Ср – річна відсоткова ставка з кредиту;

Д – кількість днів користування кредитом; 360 – кількість днів у році, прийнята за базу.

Доцільність купівель на умовах комерційного кредитування визначається реальною економічною ефективністю отримуваної продукції порівняно з ціною кредиту. Ціна кредиту не обмежується лише величиною нарахованих відсотків, а комплексно відображає всі витрати імпортера, які з’явилися у зв’язку з отриманням розстрочки платежу. Вона складається з основних і додаткових витрат. До основних належать ті витрати, які надходять як дохід кредитору; до додаткових - усі ті, які, будучи витратами для позичальника, не складають доход для кредитора, а йдуть третім особам, залученим до розрахункової операції - банків і т.п. До додаткових витрат, наприклад, належить комісія, яку сплачує імпортер банку, що гарантує експортеру своєчасне погашення боргу. Ці витрати з кредиту входять у розряд одночасних і прихованих.

При оцінці доцільності купівель на умовах фірмового кредиту для імпортера важливо визначити як абсолютну суму витрат на цей кредит, включаючи всі одночасні і приховані витрати, так і відсоткове значення цієї суми до ціни товару. Покупцю також важливо співставити загальну суму витрат на кредит з витратами, які виникають у випадку купівлі цього ж товару на умовах негайної оплати.

Вибір типу нарахування і виплати відсотків - важлива умова контракту, особливо при інфляції. У світовій практиці використовують такі способи нарахування і ви-плати відсотків: прогресивний (лінійний), регресивний (штафельний) і пропорційний (змішаний).

При прогресивному способі відсотки нараховуються з суми наступної тратти від дати її виставлення до дати оплати, тобто для кожної частини кредиту окремо від дати його надання. При цьому сума відсотків, яка виплачується з першої тратти, буде найменшою, далі сума виплачених відсотків буде збільшуватися.

При регресивному способі нарахування відсотків здійснюється з залишкової суми заборгованості від дати останнього платежу. При цьому з першим платежем виплачується найбільша сума відсотків, потім вони поступово зменшуються.

Пропорційний (змішаний) спосіб нарахування відсотків полягає у підрахунку загальної суми відсотків з кредиту та її поділ на кількість платежів.

Відсотки за фірмовим кредитом зазвичай починають нараховувати з моменту закінчення поставки, а їхню виплату здійснюють послідовними внесками одночасно з оплатою кожної частини платежу за контрактом. Поширеною є практика виставлення векселів на підлягаючу сплаті частину основного боргу і нарахованих відсотків. У контракті, а також у рахунку-фактурі зазвичай суворо фіксується графік оплати основного боргу і нарахованих відсотків.

Покупець зазвичай виграє при нарахуванні відсотків прогресивним способом і виплаті їх більш рідкими внесками, наприклад, піврічними, а не квартальними. Продавець же, навпаки, об’єктивно зацікавлений у використанні регресивного способу і виплаті частішими внесками. Доцільно приймати до уваги можливі коливання курсів валют ціни і платежу, що врешті решт відобразиться на прибутку чи втратах у момент здійснення кінцевого платежу. Тому, обираючи метод нарахування відсотків за кредитом, кожному партнерові необхідно оцінити тенденції валютних ринків і спробувати спрогнозувати, який саме метод вигідний йому. Компромісним для продавця і покупця, на наш погляд, є змішаний спосіб нарахування відсотків.

Оскільки при фірмовому кредитуванні експортер передає покупцеві товаророзпорядчі документи до того, як останній оплачує товар, він втрачає контроль над відвантаженим товаром і зобов’язаний у зв’язку з цим визначити форми і засоби гарантії оплати товару у належному обсязі і у погоджені терміни. Без цієї неодмінної умови будь-яка кредитна угода не тільки не буде економічно ефективною, але й може бути зовсім збитковою.

Загалом комерційний кредит з точки зору ліквідності є маневровою формою фінансування процесу виробництва, адже він значно розширює фінансові можливості підприємств (фірм), що кредитуються, з метою збільшення обсягів господарської діяльності.

Недоліками комерційного кредиту можна вважати: обмеженість умов, обсягів і строків порівняно з банківським кредитом; надмірний ризик для продавця (постачальника); насичення грошового обігу векселями, що ускладнює регулювання грошової маси з боку Національного банку тощо.

Вплив комерційного кредиту на розвиток економічних відносин пов’язаний також з його тісним зв’язком із банківським кредитом. Комерційний кредит, по суті, є альтернативою банківському кредиту.