

Обґрунтування умов продажу як спосіб мінімізації вартості комерційного кредиту

Індивідуальний та прихований характер вартості комерційного кредиту може призвести до її збільшення і, як наслідок, порушення платіжної дисципліни та негативного впливу на вартість бізнесу.

Дослідження присвячене вдосконаленню процедури визначення умов продажу з метою зменшення вартості комерційного кредиту.

Запропоновано методику визначення вартості комерційного кредиту конкретного підприємства, яка ґрунтується на результатах порівняльного аналізу інших підприємств цієї ж галузі.

На прикладі підприємств харчової промисловості України було виявлено, що 66% з них за період 2013–2018 рр. мали агресивну політику, а у 44% випадків це було пов'язано зі зростанням ролі комерційного кредиту. Мінімальний (23 дні) та середній (79 днів) строки погашення кредиторської заборгованості, визначені в галузі, були прирівняні відповідно до терміну дії знижки та відстрочки платежу. Під час порівняння вартості комерційного кредиту з альтернативними джерелами фінансування було визначено граничний рівень знижки. З урахуванням відсоткової ставки за короткостроковим банківським кредитом, відповідно до методу відмови від знижки, граничний рівень становить 2,7% у 2018 році, відповідно до методу ефективної річної ставки – 2,48%. У випадку овердрафту граничний рівень знижки становить 2,9% та 2,66% відповідно.

Коли фактична знижка нижче або дорівнює граничному рівню, покупець залучає комерційний кредит замість банківського. Знижка, вища за граничний рівень, триваліший термін її дії та дешеві альтернативні джерела фінансування сприяють достроковій оплаті, позитивним фінансовим результатам і безкоштовному комерційному кредитуванню.

Ключові слова: політика фінансування, знижка, банківський кредит, ефективна річна ставка, харчова промисловість, Україна

Класифікація JEL: G21, G32, L66, O16



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/), що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Татьяна Конєва

Обоснование условий продажи как способ минимизации стоимости коммерческого кредита

Индивидуальный и скрытый характер стоимости коммерческого кредита может привести к ее увеличению и, как следствие, нарушению платежной дисциплины и негативному влиянию на стоимость бизнеса.

Данное исследование посвящено усовершенствованию процедуры определения условий продажи с целью уменьшения стоимости коммерческого кредита.

Предложена методика определения стоимости коммерческого кредита конкретного предприятия, основанная на результатах сравнительного анализа других предприятий этой же отрасли.

На примере предприятий пищевой промышленности Украины установлено, что 66% из них за период 2013–2018 гг. имели агрессивную политику, а в 44% случаев это было связано с повышением роли коммерческого кредита. Минимальный (23 дня) и средний (79 дней) сроки погашения кредиторской задолженности, определенные в отрасли, были приравнены соответственно к сроку действия скидки и отсрочки платежа. В процессе сравнения стоимости коммерческого кредита с альтернативными источниками финансирования был определен предельный уровень скидки. С учетом процентной ставки по краткосрочному банковскому кредиту, согласно метода отказа от скидки, предельный уровень составляет 2,7% в 2018 году, согласно метода эффективной годовой ставки – 2,48%. В случае овердрафта предельный уровень скидки составляет 2,9% и 2,66% соответственно.

Когда фактическая скидка ниже или равна предельному уровню, покупатель привлекает коммерческий кредит вместо банковского. Скидка, выше предельного уровня, более длительный срок ее действия и дешевые альтернативные источники финансирования благоприятствуют досрочным платежам, положительным финансовым результатам и бесплатному коммерческому кредитованию.

Ключевые слова: политика финансирования, скидка, банковский кредит, эффективная годовая ставка, пищевая промышленность, Украина

Классификация JEL: G21, G32, L66, O16



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/), что позволяет неограниченное повторное использование, распространение и воспроизведение на любом носителе при условии наличия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.