

Однако в этом плане существует масса препятствий, таких как:

- использование на промышленных предприятиях морально устаревшего оборудования;
- недостаток собственных денежных средств у предприятий, высокие стоимость инноваций и ставки по банковским кредитам существенно снижают инновационную активность;
- ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения;
- недостаток квалифицированных кадров для осуществления всех этапов инновационного процесса;
- несовершенство законодательной базы в области инновационной деятельности;
- преобладание программно-целевого подхода в управлении инновационными процессами;
- недостаточное распространение современных механизмов коммерциализации технологических нововведений и выведения их на рынок, медленное формирование рынка инновационной продукции.

Наличие целого ряда проблемных аспектов предопределяет объективную необходимость комплексного подхода к их решению. Должен функционировать механизм, который будет направлен на устранение препятствующих инновационной активности факторов и одновременно на ее стимулирование. Основными инструментами-рычагами данного механизма должны стать финансовые, организационные, правовые меры, направленные на разрешение назревших проблем, которые препятствуют повышению инновационной активности белорусских предприятий. Главными ускорителями экономического роста являются: увеличение объема имеющихся ресурсов, повышение их качества, совершенствование технологии. Таким образом, сосредоточение внимания на внешних связях и механизмах привлечения иностранных ресурсов для инновационного развития экономики представляется важным в условиях усиления процессов в инновационной деятельности.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития для Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень. – 2015. – №4. – 100 с.
2. Фатеев, В.С. Инновационная, промышленная и региональная политики Европейского союза: опыт применения и новые перспективы их координации в 2014–2020 гг. / В.С. Фатеев // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 17–18 мая 2012 г.: в 2 т. – Минск: БГЭУ, 2012. – Т. 1. – С. 217–218.
3. Антонов, В.А. Опыт инновационного сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь в условиях становления Союзного государства / В.А. Антонов, А.Н. Корнеев // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – № 4 (23), июль – август 2014. – С.1-24.

М. П. Мишкова, Т. В. Кичаева
Брестский государственный технический университет, г. Брест,
Республика Беларусь

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТОКА В ЦЕПИ ПОСТАВОК

M. Mishkova, T. Kichayeva
Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus

DOCUMENTARY SUPPORT OF FINANCIAL FLOW IN SUPPLY CHAIN

В статье рассмотрены вопросы документального сопровождения финансового потока цепи поставок посредством применения различных форм расчетов. Проведена оценка применяемых форм расчетов с позиции возможности ускоренного продвижения финансового потока, определены их преимущества и недостатки.

The article discusses the issues of documentary support of the financial flow of the supply chain through the use of various forms of settlements. An assessment of the applied forms of settlements from the perspective of the possibility of accelerated advancement of financial flow, their advantages and disadvantages

Исследуя финансовые потоки в цепи поставок, необходимо обратить внимание на качество и скорость информационного обеспечения посредством заключения экспортных договоров.

При заключении экспортного договора, связанного с куплей-продажей товаров, возникает ряд финансовых отношений, которые оформляются отдельными документами. Какие бы не возникали финансовые отношения в цепях поставок, без оформления документов, связанных с перевозкой товара, т. е. транспортных документов перевозчика, их осуществить невозможно. Транспортному документу перевозчика отводится одно из центральных мест при осуществлении расчетов за страхование груза или при расчетах за сам товар. Таким образом, назначение транспортного документа в цепи поставок определяется не только отношением сторон по перевозке товара, но и отношением сторон по оплате за товар.

В соответствии с условиями договоров поставщик и покупатель, а также перевозчик определяют форму расчета. Все последующие финансовые расчеты ведутся о той форме, которую продавец и покупатель выбрали и отразили в своём договоре. В настоящее время в международной торговле используются различные формы финансовых расчётов. Для определения их значимости, недостатков и преимуществ в цепи поставок необходим анализ сути каждой из ниже рассмотренных форм расчета [1]:

Аванс: Данная форма по своей сути представляет собой предоплату, при которой покупатель по условиям договора переводит денежные средства за товар, продукцию, услугу продавцу или поставщику. Отгрузка товара или продукции, а также оказание услуги происходит после поступления оплаты, т. е. поступления денежных средств на счет продавца. При использовании данной формы расчетов недостатком для покупателя является отсутствие гарантии, что товар, продукция или услуга будет поставлен, выполнены в срок и надлежащего качества. Преимуществом для продавца является возможность сразу воспользоваться поступившими денежными средствами.

Инкассо: При данной форме расчетов продавец после отгрузки товара покупателю передает банку оформленные в соответствии с договором купли-продажи товарные документы вместе со своим инкассовым поручением. Банк проверяет правильность оформления инкассового поручения и затем пересылает их банку покупателя. Банк покупателя извещает покупателя и передаёт ему товарные документы продавца. Денежные средства поступают в банк покупателя, где они зачисляются на счёт банка продавца. После извещения от банка покупателя о зачислении на счёт банка продавца суммы валюты банк осуществляет расчёт с продавцом.

Преимуществом для продавца при данной форме расчетов будет то, что товарные документы не будут переданы покупателю, пока он не осуществит платеж или не акцептует вексель. Если этого не произойдёт, банк покупателя, если это определено договором, может: организовать получение товара, складирование, страхование или отправку товара продавцу. Минусы для продавца при данной форме: между временем отгрузки товара, передачей документов в банк и получением платежа может быть продолжительный срок. Это приводит, как правило, к замедлению оборачиваемости денежных средств продавца. Преимущество для покупателя заключается в том, что его финансовые ресурсы не связываются. Покупатель может проверить и товарные документы, и сам товар, и также отгрузить товар своему заказчику до того, как товар будет оплачен, продавцу.

Документарный аккредитив: Представляет собой независимое одностороннее обязательство банка за счет покупателя или за свой счет уплатить продавцу стоимость товарных документов или векселя при условии соблюдения всех условий аккредитива [2].

Так как данный вид финансовых расчетов в цепях поставок является наиболее распространенным, из-за его надежности рассмотрим его более детально. При этой схеме финансовых расчетов сторон договора купли-продажи документарным аккредитованием используется морской коносамент.

Преимущества для продавца: двойная гарантия платежа (от банка как независимое одностороннее обязательство на условиях аккредитива и от покупателя как обязательство по договору купли-продажи товаров). После сдачи документов, обусловленные аккредитивом, продавец быстро получает причитающуюся ему денежную сумму. Гарантия того, что платеж будет осуществлен только при условии отгрузки товара в соответствии с условиями договора, является неоспоримым преимуществом для покупателя.

Однако основным общим недостатком документарного аккредитива с использованием морского коносамента является длительный и сложный процесс передачи оригиналов коносамента. В некоторых случаях период передачи оригиналов через всех участников международной транзакции цепей поставок может достигать до 50 дней.

Открытый счет. Осуществляет в срок, установленный договором купли-продажи товара. Документы передают от продавца покупателю напрямую, минуя банк. Расчеты банков в обслуживании таких торговых транзакций, как правило, сводятся к роли платежного агента, обеспечивающего по поручению покупателя проведение платежа в пользу продавца.

Во внешней торговле применяется при длительных отношениях между партнерами в цепи поставок (при расчетах за многократные поставки товара мелкими партиями); между филиалами одной и той же фирмы, находящимися в разных странах. Преимущества для покупателя: товар не оплачивается до тех пор, пока не будет доставлен получателем. Минусы для покупателя: изымаются его средства на весь срок открытия аккредитива, он несет все расходы по проведению аккредитивной операции [3].

Сравнительный анализ форм международных взаиморасчетов приведен в таблице. 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ документационного сопровождения форм международных взаиморасчетов с точки зрения лучшего обеспечения скорости движения финансовых потоков

Виды форм международного взаиморасчета	Преимущества	Недостатки	Документы, сопровождающие финансовую операцию	Формат предоставления документа
Аванс	Для продавца: возможность сразу воспользоваться переведенными средствами	Для покупателя: отсутствие гарантий, что товар будет поставлен в срок и надлежащего качества	Копия инвойса, договор МКП, паспорт сделки (при необходимости)	В отсканированном формате – электронно через систему банк-клиент
Инкассо	Для продавца: товарные документы не будут переданы покупателю, пока он не осуществит платеж или не акцептует вексель. Для покупателя: данная форма взаиморасчетов не связывает финансовые ресурсы покупателя – может проверить и документы, и товар, и отгрузить товар до оплаты продавцу	Для продавца: между временем отгрузки товара, передачей документов и получением платежа может быть продолжительный срок. Это замедляет оборачиваемость средств продавца	Товарные документы, инвойс. Инкассовое поручение, паспорт сделки (при необходимости)	В отсканированном формате – электронно через систему банк-клиент
Документарный аккредитив	Для продавца: двойная гарантия продавца (от банка и от покупателя), быстрое получение денег после сдачи оригиналов документов. Для покупателя: гарантия того, что платеж будет произведен только за отгруженный товар и против предоставленных документов в соответствии с условиями договора	Для покупателя: изымаются средства на весь срок открытия аккредитива, несет все расходы по проведению аккредитивной операции. Общее: сложность взаиморасчетов, высокая стоимость, длительность взаиморасчетов может составлять до 50 дней	Оригинал коносамента (в 3-х экземплярах), инвойс, документы, оговоренные в аккредитиве, траты банка	Документы предоставляются в оригинале посредством отправки экспресс-почтой
Открытый счет	Для покупателя: товар не оплачивается до тех пор, пока не будет доставлен покупателю	Для продавца: отсутствие гарантий, что товар будет оплачен в срок	Копии товарных документов, инвойс – паспорт сделки (при необходимости)	В отсканированном формате – электронно через систему банк-клиент

Все вышеперечисленные формы взаиморасчетов активно и повседневно применяются в банковской практике при международных сделках. Большая часть платежей в мировой торговле осуществляется с помощью аккредитива. Так как из всех форм расчетов аккредитив является менее рискованным и более эффективным инструментом платежа [4]. В некоторых странах применение аккредитива является необходимым условием для осуществления ВЭД-деятельности.

На данный момент статус многих документов электронный, однако в международной цепи поставок до сих пор присутствует такой транспортный документ, как морской коносамент, который используется только в оригинале на бумажном носителе. Сложность использования оригинального коносамента прослеживается в схемах расчета сторон международного договора купли-продажи товаров с использованием документального аккредитива, при котором банки продавца и покупателя могут проводить денежные переводы, имея только оригиналы транспортных документов (коносаментов) на руках. Так же как и сам грузополучатель может принять груз только при предъявлении оригинала коносамента. В свою очередь отправка оригиналов коносаментов между контрагентами из разных стран может занимать от 10 до 40 дней. Таким образом, отправка и оборот оригинальных коносаментов может повлиять на длительность цикла международной цепочки поставок и оказать отрицательное влияние на эффективность цепочки поставок товара [5].

Правлением Национального банка Республики Беларусь 29 января 2018 года было принято постановление № 35 «О внесении изменений и дополнений в инструкцию о банковском переводе». Документом вводится новый вид банковского перевода – прямое дебетование счета, что позволит ускорить расчеты при регулярных платежах за работы, товары и услуги, повысить качество предоставляемых банками услуг при осуществлении безналичных расчетов. Такая форма расчетов также используется в государствах-участниках Евразийского экономического союза (Россия, Казахстан), а также в Польше, Германии и других странах. Чтобы инициировать платеж при прямом дебетовании счета, платежное требование бенефициара с указанием уникального номера акцепта предъявляется через обслуживающий банк в систему расчетов (передачи информации). Если в системе присутствует аналогичный номер акцепта плательщика, денежные средства списываются с корреспондентского счета банка плательщика в пользу бенефициара, а плательщик возмещает обслуживающему банку уплаченные денежные средства. Также можно вернуть платеж, совершенный посредством прямого дебетования счета, в течение трех банковских дней со дня его осуществления.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что основные проблемы информационно-документационного сопровождения финансовых расчетов в цепи поставок вызваны, прежде всего, слабой организацией самого процесса международной цепи поставок, длительным циклом и низкой скоростью продвижения товаров и услуг, которые возникают из-за необходимости перекладывать бумаги как внутри организаций-участников, так и между всеми контрагентами в цепи поставок [6]. При этом известно, что количество контрагентов в крупных компаниях может насчитываться до сотни. Ключевое решение кроется в двух областях – автоматизации внутреннего процесса цепи поставок и сжатии общего времени цикла международной цепи поставок.

Таким решением может стать создание в Республике Беларусь новой интегрированной информационной платформы – некоей системы, наподобие SWIFT (для перемещения средств в межбанковской системе), которая будет выступать в качестве регистра для обмена электронными сообщениями. Конечной целью данной платформы должна стать открытость системы, которой может воспользоваться каждый участник международной торговой сделки. При этом такая система должна быть нейтральной, автономной, надежной и независимой. Она представит собой открытую интегрированную платформу для обеспечения безбумажного документооборота всеми субъектами цепи поставок: закупщиками, продавцами, логистическими структурами, банками, страховщиками, агентами и государственными органами контроля.

Литература

1. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Вышэйш. шк., 2016. – 407 с.
2. Васильев, И. Д. Финансы: учебник для вузов. – Минск: БГТУ, 2017. – 323 с.
3. Бочаров, В. В. Механизмы развития предпринимательства. – Москва: ИНФРА, 2016. – 75 с.
4. Киреева, Н. С. Лизинг в логистике: монография / Н. С. Киреева. – М. : Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2012. – 211 с.
5. Тишкова, А. П. Финансовые рынки. Проблемы и перспективы в Беларуси. – Минск: БГТУ, 2016. – 103 с.
6. Мишкова, М. П. Logistic approach to management of cash flows and financial results / М. П. Мишкова // Логистические системы в глобальной экономике : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 2 марта 2018 г., Красноярск / Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2018. – С. 27–30.

Л. О. Кулакова, Е. С. Король, Д. О. Делендик, З. Д. Расторгуев
Брестский государственный технический университет, г. Брест,
Республика Беларусь

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

L. Kulakova, E. Korol, D. Delendik, Z. Rastorguev
Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus

TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

В данной статье рассматриваются перспективы, основные направления развития ИТ-сферы в Республике Беларусь. Особое внимание обращено к инновационному вектору в ИТ-сфере, известному как Internet of Things. Представлены примеры успешной реализации данного направления белорусскими ИТ-компаниями.

This article discusses the prospects and the main directions of the development of the IT sphere in Belarus. Particular attention is paid to the innovative direction in the IT sphere, known as Internet of Things. Examples of successful implementation of this direction by Belarusian IT companies are presented in the article.

На протяжении последних лет в Республике Беларусь стремительно развивалась индустрия информационных технологий, и в настоящее время она достигла достаточно высокого уровня. Беларусь и ее прорыв в ИТ уже заметили многие мировые СМИ, среди которых: Reuters, Euronews, The Wall Street Journal, Forbes [3]. Весомый вклад в растущую популярность ИТ-сферы в Беларуси внес Указ № 8 «О развитии цифровой экономики», принятый Президентом Республики Беларусь в 2018 году. Принятие этого довольно революционного закона подчеркивает роль, которую играет белорусская ИТ-отрасль в целом, а также крупнейший ИТ- центр страны - Парк высоких технологий (далее-ПВТ) в социально-экономическом развитии страны.

На долю сектора информационных технологий приходится 10,5% ВВП в секторе услуг и 5,1% от общего ВВП Беларуси. Беларусь также входит в число мировых лидеров по экспорту ИТ-услуг на душу населения. С 2005 по 2018 годы экспорт ИТ-услуг и продуктов вырос почти в 30 раз (24,7 млн долларов в 2005 году и 1586 млн долларов в 2018 году) [1].

Наряду с другими высокотехнологичными странами, Беларусь становится поставщиком услуг по разработке программного обеспечения с устоявшейся историей и репутацией для международных и иностранных компаний-клиентов. В рейтинге Международного союза электросвязи Measuring Information Society Report, дающем оценку развития сектора информационных технологий, Беларусь занимает 32-е место среди 193 стран (2017).