

## **МИШКОВА МАРГАРИТА ПЕТРОВНА**

*старший преподаватель кафедры управления, экономики и финансов,  
инженерно-экономического факультета заочного обучения  
Брестского государственного технического университета*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ**

Исследуя финансовые потоки в цепи поставок необходимо обратить внимание на перспективы развития инструментов управления финансовыми потоками: 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 не возможно. 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 так же 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 так же 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 или 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 предаёт ему товарные документы продавца. Денежные средства поступают в банк покупателя, где они зачисляются они на счёт банка продавца. После извещения от банка

покупателя о зачислении на счёт банка продавца суммы валюты банк осуществляет расчёт 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 произойдет, банк покупателя, если это определено договором может: организовать получение товара, складирование, страхование или отправка товару 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 односторонне обязательство банка за счет покупателя или за свой счет уплатить продавцу стоимость товарных документов или векселя при условии соблюдение 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 договор 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, находящихся 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].

Все выше перечисленные 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 эффективно инструментов 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. Также 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].

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что основные проблемы информационно–документационного сопровождение 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, двух областях – автоматизации внутреннего процесса цепи поставок и сжатии общего времени цикла международной цепи поставок.

#### **Список использованной литературы:**

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Мн. : Вышэйш. шк., 2016. – 407 с.
2. Васильев И. Д. Финансы : учебник для вузов / И. Д. Васильев. – Минск : БГТУ, 2017. – 323 с.
3. Бочаров В. В. Механизмы развития предпринимательства / В. В. Бочаров. – М. : 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 / А. П. Тишкова. – 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.