

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ УСКОРЕННОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ЦЕПИ ПОСТАВОК

М. П. Мишкова

Брестский государственный технический университет
Республика Беларусь, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267
E-mail: mishkova69@yandex.ru

Рассмотрены вопросы ускоренного продвижения финансовых потоков в цепи поставок предприятий Республики Беларусь посредством применения различных форм расчетов. Проведена оценка применяемых форм расчетов с позиции возможности ускоренного продвижения финансового потока, определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: финансовые потоки в цепи поставок, формы расчетов.

OPTIMIZATION OF FINANCIAL FLOWS BY SECURITY

M. P. Mishkova

Brest State Technical University
267, Moscow Str., Brest, 224017, Republic of Belarus
E-mail: mishkova69@yandex.ru

The article considers the issues of accelerated promotion of financial flows in the supply chain of enterprises of the Republic of Belarus through the use of various forms of payment. The evaluation of the used forms of payment was carried out from the position of the possibility of accelerated advancement of the financial flow, their advantages and disadvantages were determined.

Keywords: financial flows in supply chain, payment forms.

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 (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 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 четырех 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 передает ему товарные документы продавца. Денежные средства поступают в банк покупателя, где они зачисляются на счет банка продавца. После извещения от банка покупателя о зачислении на счет банка продавца суммы валюты банк осуществляет расчет 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 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, 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].

Сравнительный анализ форм международных взаиморасчетов приведен в таблице.

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.

Сравнительный анализ документационного сопровождения форм международных взаиморасчетов

Виды, формы 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 надлежащего качества	Копия инвойса, договор МКП, паспорт сделки (при необходимости)	В отсканированном формате – электронно через систему банк-клиент
Инкассо	Для продавца: товарные документами 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, – замедляется 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, тратты 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

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].

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.

Библиографические ссылки

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. М. : Инфра, 2016. 75 с.
4. Киреева Н. С. Лизинг в логистике : монография. 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 // 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.

© Мишкова М. П., 2019