

9.2. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЛОГИСТИКИ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ

Дмитриев А.В., к.э.н., доцент кафедры
коммерции и логистики

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет*

В статье исследуются общие вопросы финансового обеспечения логистики транспортно-экспедиторских услуг. Рассматривается взаимодействие транспортно-экспедиторских компаний с поставщиками финансовых ресурсов в рамках цепей поставок. Приводится классификация источников финансирования логистических процессов в транспортно-экспедиторских системах. Раскрываются основные способы организации денежных потоков между субъектами финансового рынка и транспортными предприятиями. Рассматривается внутренняя и внешняя среда логистической системы транспортно-экспедиторского обслуживания с точки зрения эффективности ее финансового обеспечения. Проводится сравнительный анализ кредитной и лизинговой форм финансирования транспортно-экспедиторской деятельности. Исследуются преимущества и недостатки аккредитива и инкассо как способов проведения взаиморасчетов в транспортно-логистических системах.

В настоящее время на глобальных рынках среди важнейших проблем логистики транспортно-экспедиторских услуг, связанных с согласованием и координацией этапов перевозочного процесса, следует выделить также структуризацию взаимоотношений его участников в рамках цепей поставок. К числу экономических субъектов, взаимодействующих с транспортно-экспедиторскими компаниями в цепях поставок, помимо прочих, относятся и поставщики финансовых ресурсов (предприятия кредитно-банковского сектора, лизинговые компании), которые входят в так называемую «внешнюю среду прямого воздействия» транспортно-логистических систем.

Продукция транспортно-экспедиторских компаний (транспортные услуги) выступает на рынках как объект купли-продажи и подвержена воздействию различных факторов, определяющих эффективность деятельности транспортных предприятий [5]. Теория стратегического менеджмента позволяет достаточно четко разделить всю совокупность факторов, влияющих на функционирование логистической системы транспортно-экспедиторского обслуживания (ЛС ТЭО) в условиях рынка на три группы:

- внутренняя среда ЛС ТЭО;
- внешняя среда ЛС ТЭО прямого воздействия (ближайшее окружение);
- внешняя среда ЛС ТЭО косвенного воздействия (общее окружение).

Среди факторов общего окружения транспортно-экспедиторских систем наибольшее влияние оказывает экономическое окружение, которое характеризуется уровнем развития и состоянием экономики, влияющих на стоимость ресурсов и спрос на товары и услуги. Например, в условиях спада экономики организации уменьшают запасы, сокращают количество работников и существенно ограничивают производство, что порождает снижение спроса на логистические услуги в целом, и на транспортно-экспедиторские в частности. В этих условиях предприятия могут принимать решения о снижении транспортных тарифов, объемов обслуживания и комплексности логистического сервиса, что неминуемо

приводит к снижению валовой выручки, а также к возможной потребности во внешних источниках финансирования текущей логистической деятельности.

Экономические методы воздействия на деятельность транспортно-экспедиторских организаций также включают:

- меры государственного регулирования, которые включают в себя налоговую политику в отношении транспортных и экспедиционных организаций;
- таможенное регулирование ввоза транспортных средств;
- пограничные сборы;
- регулирование системы ценообразования на услуги естественных монополий на транспорте;
- систему лицензирования перевозочной, экспедиторской и иной транспортной деятельности на различных видах транспорта.

Система лицензирования, в частности, оказывает здесь двойное влияние: является составляющей затрат на определенные виды услуг, в том числе перевозок, и служит сдерживающим фактором для выхода на рынок услуг новых перевозчиков и экспедиторов [1].

К прочим факторам внешней среды ЛС ТЭО косвенного воздействия относятся:

- политическое окружение определяет способы и цели управления экономикой страны;
- технологическое окружение отражает уровень научно-технического развития и является одновременно фактором внутренней среды организации. Ориентация организации на использование современных методов и технологий, в том числе в сфере менеджмента, например использование логистического подхода к управлению движением материальных потоков, является объективной необходимостью в современных экономических условиях;
- социально-культурное окружение влияет на трудовые отношения, требования к уровню заработной платы сотрудников, условиям труда и т.п.
- международное окружение оказывает влияние в первую очередь на организации, действующие на международном рынке.

Ближайшее окружение составляют поставщики, государственные органы, собственники, потребители и конкуренты. Практически все факторы этой группы формируют маркетинговую среду транспортно-экспедиторской организации, непосредственно влияют на ее деятельность и испытывают на себе ее прямое воздействие. Такое влияние можно рассчитать и оценить.

Маркетинговая среда транспортно-экспедиционных организаций – это совокупность организаций и других субъектов экономики, действующих за пределами транспортной или экспедиционной организации и влияющих на ее деятельность.

Поставщиков транспортно-экспедиционной организации можно подразделить на следующие группы:

- поставщики производственных ресурсов (ПС), материалов, энергии, оборудования и т.п., в том числе поставщики сервисных услуг;
- поставщики капитала и финансовых услуг;
- поставщики трудовых ресурсов.

При взаимодействии с поставщиками производственных, материальных и других ресурсов проявляется зависимость организации от цен, сроков, ритмичности, качества приобретаемой продукции и т.д. Следует отметить, что при транспортно-экспедиторском обслуживании поставщик (транспортных, складских, погрузо-разгрузочных и других услуг) может одновременно являться и потребителем услуг организации, выполняющей для него, например, букировку груза.

В настоящей статье особое внимание будет уделено взаимодействию логистических систем транспортно-экспедиторского обслуживания с финансовыми рынками. Своего апогея острота этой проблемы достигает в первую очередь при поиске источников финансирования транспортно-экспедиторской деятельности, что объясняется, по крайней мере, следующими причинами.

При взаимодействии с поставщиками финансовых услуг проявляется зависимость от объемов, условий займов и взаиморасчетов, форм расчетов, сопутствующих страховых услуг, предлагаемых на финансовых рынках. Финансовый рынок, как известно, представляет собой такой рынок, где в роли товаров выступают деньги, обслуживающие производство, – один из важнейших элементов рыночной экономики. Собственники денежных средств выступают на финансовом рынке как продавцы (поставщики капитала), а испытывающие нехватку денежных средств организации – как покупатели (потребители капитала) [4].

В зависимости от того, каким образом осуществляется передача денежных средств от поставщиков денег к их потребителям (транспортно-экспедиторским компаниям), финансовый рынок можно разделить на рынок банковских ссуд (банковского кредита) и рынок ценных бумаг (рис. 1). На рынке банковских ссуд процесс движения денег от их собственника к заемщику опосредуется банком, который временно аккумулирует свободные средства организаций и населения, выплачивая за привлеченные средства определенный процент, затем предоставляет кредиты заемщикам под более высокий процент. Рынок банковских ссуд, в свою очередь, делится на рынок краткосрочных кредитов (денежный рынок), где обращается оборотный капитал организаций, и рынок долгосрочных кредитов, который в совокупности с рынком ценных бумаг образует рынок капиталов, предназначенный для формирования и движения основных капиталов организаций. Структура источников финансирования логистики транспортно-экспедиторских услуг представлена на рис. 1.

В качестве поставщиков капитала и финансов для транспортно-экспедиционной организации выделяют банки, страховые компании, прочие финансовые и нефинансовые компании, программы государственных учреждений по представлению займов, акционеры и частные лица (рис. 2).

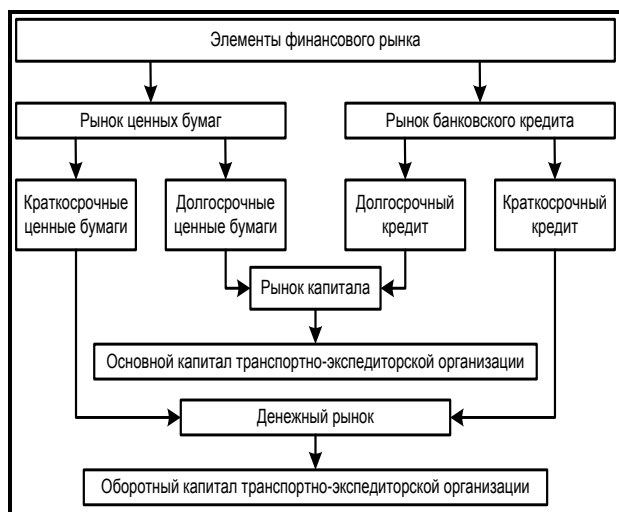


Рис. 1. Элементы финансового рынка

По месту возникновения финансовые ресурсы транспортно-экспедиторских предприятий классифицируются на:

- внутреннее финансирование;
- внешнее финансирование.

Внутреннее финансирование предполагает использование тех финансовых ресурсов, источники которых образуются в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации. Примером таких источников могут служить чистая прибыль, амортизация, кредиторская задолженность, резервы предстоящих расходов и платежей, доходы будущих периодов.

При внешнем финансировании используются денежные средства, поступающие в организацию из внешнего мира. Источниками внешнего финансирования могут быть учредители, граждане, государство, финансово-кредитные организации, нефинансовые организации.

Финансовые ресурсы транспортной организации в отличие от материальных и трудовых отличаются взаимозаменяемостью и подверженностью инфляции и девальвации.

В настоящее время актуальной проблемой для отечественных транспортных предприятий является состояние основных производственных фондов, изношенность которых в некоторых случаях 70%. При этом речь идет не только о физическом, но и о моральном износе. Назрела необходимость переоснащения российских транспортных предприятий новыми единицами подвижного состава и высокотехнологическим оборудованием. При этом важен выбор источника финансирования указанного переоснащения.



Рис. 2. Финансовые ресурсы транспортно-экспедиторских компаний

В современных условиях предприятия самостоятельно распределяют прибыль, остающуюся в их распоряжении. Рациональное использование прибыли предполагает учет таких факторов, как реализация планов дальнейше-

го развития предприятия, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников.

Как правило, чем больше прибыли направляется на расширение хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных операций, а также от принятой на предприятии дивидендной политики [2].

Группировка финансовых ресурсов транспортно-экспедиторских организаций по источникам их формирования представлена на рис. 3.

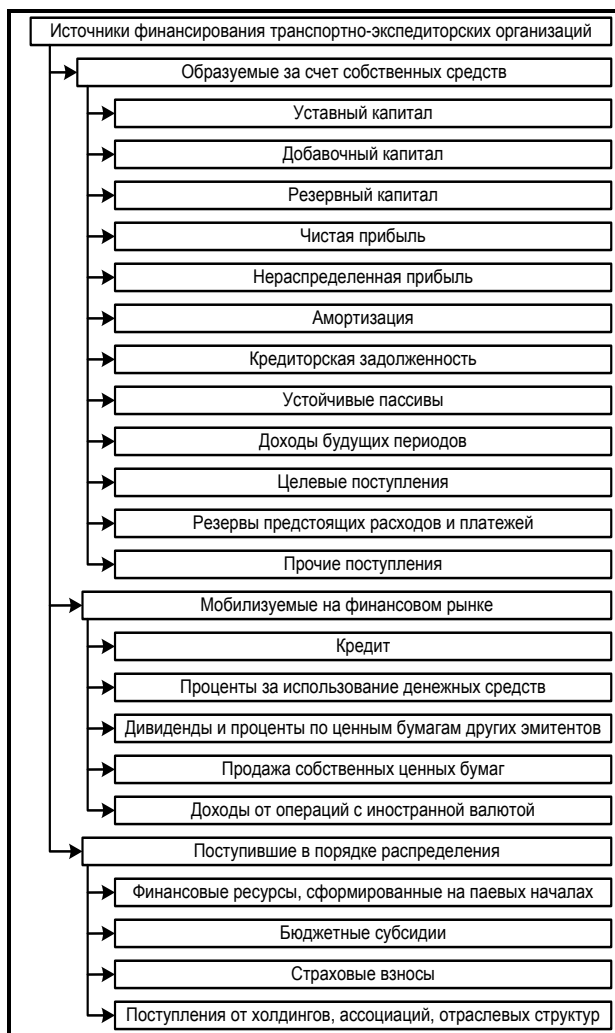


Рис. 3. Источники финансирования транспортно-экспедиторских организаций

К достоинствам внутреннего финансирования предприятия следует отнести отсутствие дополнительных расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников, и сохранение контроля за деятельностью предприятия со стороны собственника.

Недостатком данного вида финансирования предприятия является не всегда возможное его применение на практике. Амортизационный фонд потерял свое значение потому, что нормы амортизации для большинства видов оборудования, используемых на российских транспортных предприятиях, занижены и уже не могут служить в качестве полноценного источника финансирования, а разрешенные ускоренные методы начисления амортиза-

ции не могут быть использованы для существующего оборудования. Второй внутренний источник финансирования – прибыль предприятия, оставшаяся после уплаты налогов. Как показывает практика, большинству предприятий не хватает собственных внутренних ресурсов для обновления основных фондов.

При выборе в качестве источника финансирования иностранного инвестора предприятию следует учитывать тот факт, что инвестору интересна высокая прибыль, сама компания и его доля собственности в ней. Чем выше доля иностранных инвестиций, тем меньше остается контроля у собственника предприятия.

Финансирование из заемных средств, при котором встает выбор между лизингом и кредитом, является в настоящее время одним из приоритетных для транспортно-экспедиторских организаций. Чаще всего на практике эффективность лизинга определяют посредством сравнения его с банковским кредитом, что не совсем корректно, потому что для каждой конкретной сделки приходится учитывать свои специфические условия.

Кредит представляет собой заем в денежной или товарной форме, предоставляемый кредитором заемщику на условиях возвратности, чаще всего с выплатой заемщиком процента за пользование займом. Эта форма финансирования является наиболее распространенной.

К преимуществам кредита относятся:

- кредитная форма финансирования отличается большей независимостью в применении полученных денежных средств без каких-либо специальных условий;
- чаще всего кредит предлагает банк, обслуживающий конкретное предприятие, так что процесс получения кредита становится весьма оперативным.

К недостаткам кредита можно отнести следующее:

- срок кредитования в редких случаях превышает три года, что является непосильным для предприятий, нацеленных на долгосрочную прибыль;
- для получения кредита предприятию требуется предоставление залога, зачастую эквивалентного сумме самого кредита;
- в некоторых случаях банки предлагают открыть расчетный счет в качестве одного из условий банковского кредитования, что не всегда выгодно предприятию;
- при данной форме финансирования предприятие может использовать стандартную схему амортизации приобретенного оборудования, что обязывает выплачивать налог на имущество в течение всего срока пользования.

Лизинг представляет собой особую комплексную форму предпринимательской деятельности, позволяющую одной стороне – лизингополучателю – эффективно обновлять основные фонды, а другой – лизингодателю – расширить границы деятельности на взаимовыгодных для обеих сторон условиях.

К преимуществам лизинга следует отнести:

- лизинг предполагает стопроцентное кредитование и не требует немедленно начинать платежи. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно около 15% стоимости оплачивать за счет собственных средств;
- лизинг позволяет предприятию, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать реализацию крупного проекта;
- для предприятия гораздо проще получить контракт по лизингу, чем ссуду, так как обеспечением сделки служит само оборудование;
- лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как ссуда всегда предполагает ограниченные размеры и сроки погашения, а при лизинге предприятие может рассчитывать поступление своих доходов и выработать с лизин-

годателем соответствующую удобную для него схему финансирования;

- погашение может осуществляться из средств, поступающих от реализации продукции, которая произведена на оборудовании, взятом в лизинг, поэтому перед предприятием открываются дополнительные возможности по расширению производственных мощностей: платежи по договору лизинга распределяются на весь срок действия договора и, тем самым, высвобождаются дополнительные средства для вложения в другие виды активов;
- лизинг не увеличивает долг в балансе предприятия и не затрагивает соотношения собственных и заемных средств, т.е. не снижает возможность предприятия по получению дополнительных займов.

Очень важно, что оборудование, приобретенное по договору лизинга, может не числиться на балансе лизингополучателя в течение всего срока действия договора, а значит, не увеличивает активы, что освобождает предприятие от уплаты налогов на приобретенные основные средства.

Налоговым кодексом РФ (НК РФ) сохранено право выбора балансового учета имущества, полученного (переданного) в финансовую аренду на балансе лизингодателя или лизингополучателя. Первоначальной стоимостью имущества, являющегося предметом лизинга, признается сумма расходов лизингодателя на его приобретение. Кроме того, с 2002 г. вне зависимости от выбранного метода учета имущества – предмета договора лизинга (на балансе лизингодателя или лизингополучателя) лизинговые платежи уменьшают налогооблагаемую базу (ст. 264 НК РФ). Ст. 269 НК РФ введено ограничение на размер процентов по кредитам, которые лизингодатель может отнести на уменьшение налогооблагаемой базы, но в остальных случаях лизингодатель может отнести размер процентов по кредиту на уменьшение налогооблагаемой базы.

Лизинговые платежи, уплачиваемые предприятием, целиком относятся на издержки производства. Если имущество, полученное по лизингу, учитывается на балансе лизингополучателя, то предприятие может получить выгоды, связанные с возможностью ускоренной амортизации предмета лизинга. Амортизационные начисления по такому имуществу могут начисляться исходя из его стоимости и норм, утвержденных в установленном порядке, увеличенных на коэффициент не выше трех.

Лизинговым компаниям в отличие от банков не нужен залог, если данное имущество или оборудование ликвидно на вторичном рынке.

Лизинг позволяет предприятием на совершенно законных основаниях минимизировать налогообложение, а также относить все расходы по обслуживанию оборудования на лизингодателя.

Кроме того, к источникам краткосрочного финансирования логистики транспортно-экспедиторских услуг следует отнести и так называемые стихийные источники:

- кредитные возможности, возникающие вследствие кассовых разрывов (их длительность определяется условиями договоров транспортной экспедиции и субагентских договоров экспедитора) между поступлением денежных средств от потребителя транспортных услуг на расчетный счет транспортно-экспедиторской компании и оплатой услуг фактических исполнителей транспортно-экспедиторского обслуживания (перевозчиков, складских терминалов, логистических операторов, страховых компаний);
- собственные накопления транспортно-экспедиторской компании – используется разрыв в выплате заработной платы и уплате налогов и т.д.

При организации транспортно-логистического обеспечения цепей поставок следует особенности и условия взаиморасчетов между покупателем и продавцом, которые определяются при заключении договора купли-продажи и оказывают влияние на эффективность сделки для обеих сторон, поскольку от выбранной формы расчета зависят временные параметры процесса получения денег за поставленный товар [3].

Существуют различные формы расчета; в частности, при экспортно-импортных операциях используют открытый счет, инкассо, аккредитив и стопроцентный аванс. Очевидно, что для экспортера товара наименее выгодной является первая из перечисленных форм расчета, а наиболее предпочтительна последняя, обеспечивающая большую скорость процесса получения денег.

Инкассовая и аккредитивная формы, характеристика расчетов по которым представлены в табл. 1, обеспечивают удовлетворение интересов и экспортера, и импортера, поскольку экспортер получает выручку, а импортер осуществляет платеж только после отгрузки товара.

Механизмы расчетов по формам, представленным в табл. 1, практически схожи и могут быть описаны следующей последовательностью действий.

1. Отгрузка товара, оформление документов и их передача в свой банк экспортером.
2. Передача документов от банка экспортера банку импортера (по аккредитиву – расчет банка экспортера с экспортером).
3. Передача банком импортеру документов против указанной в инкассовом поручении суммы валюты.
4. Извещение банком импортера банка экспортера о зачислении платежа на его корреспондентский счет.
5. Расчет банка экспортера с экспортером (по аккредитиву – передача банком экспортера товарных документов банку импортера, который возмещает ему сумму аккредитива).

Таблица 1

ХАРАКТЕРИСТИКА РАСЧЕТОВ ПО ИНКАССО И АККРЕДИТИВУ В ЛОГИСТИКЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ

Параметр	Инкассо	Аккредитив
Сущность	Поручение экспортера банку получить от импортера платеж против товарных документов с последующим перечислением сумм платежа экспортеру	Передача обязательства оплатить товар банку, открывшему аккредитив
Регламентирующий документ	Унифицированные правила по инкассо (приняты МТП в 1978 г.)	Единые обычаи и практики применения документальных аккредитивов (введены МТП в 1994 г.)
Преимущества	Простота, гарантия оплаты товара до его фактического перехода к импортеру (в пути следования)	Защита экспортера от риска неплатежа, несвоевременного выкупа импортером товарных документов
Недостатки	Наличие временного интервала между отгрузкой товара, передачей документов в банк и оплатой	Иммобилизация средств импортера на аккредитиве, замедление их оборачиваемости, более высокое вознаграждение банку
Риски	Риски экспортера: валютный, неплатежа, неплатежеспособности импортера, несоблюдения условий договора	Практически отсутствуют
Использование	Преимущественно при импорте товара	Без ограничений

На выбор требуемых инструментов и методов управления финансовыми потоками транспортно-экспедиторских предприятий влияет ряд факторов. К ним, в частности, относятся:

- этап управления;
- параметры потоков, на которые направлено воздействие;
- сфера применения инструментов.

Например, на этапе сбора информации проводятся маркетинговые исследования финансовых и денежных рынков, осуществляется внутренняя ревизия имеющихся и требуемых ресурсов. На этапе анализа применяется финансовый и факторный анализ, технический анализ финансовых рынков и многовариантный ресурсный анализ. При принятии решений применяются метод дерева решений, платежные матрицы. Для контроля используются методы мониторинга и контроллинга, экспертная диагностика.

К инструментам управления финансовыми потоками, направленным на внутреннюю среду транспортного предприятия, относятся финансовое обеспечение, составление смет расходов, анализ финансово-хозяйственной деятельности, страхование от рисков. На внешнюю среду направлены методы мотивации, взаимозачетов, реклама и взаимодействие с общественностью, управление контрактами.

Аналогичным образом осуществляется выбор инструментов и методов управления ресурсопотоками с учетом других факторов. Так, для управления временем привлечения и вложения ресурсов применяется финансовое планирование, прогнозирование, сетевое планирование. Если необходимо рассмотреть финансовые потоки в разрезе подразделений предприятия, используется, например, метод центров финансовой ответственности.

Комплексный подход к управлению финансовыми и материальными потоками, а также информационными ресурсами имеет еще одну особенность: применение инструментов и методов управления должно быть направлено на изменение характеристик как можно большего числа ресурсопотоков. Ряд инструментов позволяет через воздействие на финансовые потоки управлять движением материалов. Это, в частности, методы ценообразования и формирования себестоимости, применяемые при расчете возможной стоимости привлечения ресурсов и определения цены конечного продукта. Их использование позволяет соотносить такие параметры, как затраты на создание продукции или услуг, ценность конечного продукта для потребителей, желаемые финансовые результаты деятельности транспортно-экспедиторского предприятия.

Литература

1. О транспортно-экспедиционной деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 июня 2003 г. № 87-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении Правил транспортно-экспедиционной деятельности [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 8 сент. 2006 г. № 554. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Дмитриев А.В. Логистика транспортно-экспедиторских услуг [Текст] : учеб. пособие / А.В. Дмитриев, М.В. Афанасьев. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 104 с.
4. Транспортно-экспедиционное обслуживание [Текст] : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / С.Э. Сханова, О.В. Попова, А.Э. Горев. – М. : Академия, 2005. – 432 с.

5. Щербаков В.В. Основы логистики [Текст] : учеб. для вузов / В.В. Щербаков. – СПб. : Питер, 2009. – 432 с.

Ключевые слова

Финансовое обеспечение логистики транспортно-экспедиторских услуг; финансовые потоки; транспортно-экспедиторские системы; финансовые инструменты обслуживания транспортных процессов; взаиморасчеты субъектов логистической деятельности в цепях поставок.

Александр Викторович Дмитриев

РЕЦЕНЗИЯ

В настоящее время транспортно-экспедиторская деятельность является одним из определяющих элементов логистических процессов. Большая часть операций на пути продвижения материальных потоков от первичного источника генерации до конечного потребителя осуществляется с применением различных транспортных средств. В современных условиях без эффективного использования инструментов финансового менеджмента в транспортной сфере практически невозможно сформировать эффективную систему доставки грузов получателю с соблюдением сроков перевозки и выполнением условий по сохранности. В связи с этим следует признать, что статья доцента кафедры «Коммерции и логистики» Санкт-Петербургского государственного экономического университета Дмитриева Александра Викторовича, является, несомненно, актуальной.

В качестве объекта исследования в статье выбрана логистическая система транспортно-экспедиторского предприятия, а в качестве предмета – организационно-экономические взаимоотношения, возникающие при формировании финансовых потоков обслуживания транспортной деятельности между поставщиками финансовых ресурсов и транспортно-экспедиторской фирмой.

В статье А.В. Дмитриева изложены научно-методологические основы финансового обеспечения логистики транспортно-экспедиторских услуг, рассмотрены различные модели и подходы к практическому применению различных инструментов при управлении финансированием транспортных процессов. Также затронуты вопросы, посвященные основам планирования и проектирования финансового обслуживания транспортно-экспедиторской деятельности, разработке систем поддержки принятых решений, связанных с оптимизацией финансового обеспечения доставки грузов и оценке их эффективности.

Характеризуя содержание статьи, следует отметить, на наш взгляд, доказательство возможности реализации логистического подхода в рамках управления финансовым обслуживанием транспортной деятельности на основе синергии финансового и логистического менеджмента, а также позиционирования субъектов финансового и рынка транспортно-экспедиторских услуг с целью распределения их полномочий и координации работы транспорта.

Научный и практический интерес представляет применение автором логистического инструментария к решению задач управления денежным обеспечением процессов доставки грузов, в частности, постановка задачи интегрированного взаимодействия участников транспортного и финансового сектора в системе товародвижения в части выбора способа взаиморасчетов на основе инкассо и аккредитива и использованием кредитных и лизинговых схем.

На основании всего вышеизложенного считаю, что рецензируемая статья А. В. Дмитриева заслуживает положительной оценки и может быть рекомендовано к печати.

Парфенов А.В., д.э.н., профессор кафедры Коммерции и логистики Санкт-Петербургского государственного экономического университета