

МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ткач К.К., др., доцент

Государственный Университет им. «Алеку Руссо», Бэлць

Improvement of the system of import operations will lead to a more efficient use of financial resources of the enterprise, the growth of sales and profits, reduce the cost of purchased and sold products, reduce the cost of foreign economic activity.

Keywords: foreign trade, import, export, bank credit, foreign exchange differences.

Исследование финансовых аспектов экспортно-импортных операций на предприятии обычно проводят отдельно по импорту и по экспорту.

Спецификой ценообразования по импортируемым товарам является большой удельный вес в за-купочной цене товара прочих расходов:

1. Услуг, связанных с внешнеэкономическими операциями – транспортных расходов, демереджа, расходов по складированию, погрузочно-разгрузочных работ, брокерских услуг;

2. Таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость по импорту (НДС на импорт). Порой, доля расходов первого типа в продажной цене товара может превышать 50% его закупочной стоимости по цене поставщика. Соответственно, часть этих расходов включается в таможенную стоимость (завышая её) и увеличивает НДС на импорт и таможенные пошлины, которые, в свою оче-редь, опять же увеличивают стоимость приобретения товара.

Рассмотрим механизм формирования цены на примере импорта бруса деревянного (таблица 1). Анализ удельного веса по типам расходов в общей сумме импорта показал, что транспортные расходы и демередж увеличивают на 12% общую цену закупки товара, прочие таможенные и брокер-ские услуги – на 0,825%, остальная сумма увеличения – за счет НДС на импорт, в том числе и на транспортные услуги и демередж.

Таблица 1

Ценообразование на брус деревянный импортируемый 01.10.2014 г.
(валютный курс росс. рубля 0,3699 по НБМ)

Наи-мен./ артикул	Ед. изм.	К-во	Сумма, росс. руб.	Сумма, леев	Трансп. усл., де-меридж	Прочие тамож. усл.	Брокер. услуги	НДС	Общая сумма. леев	Цена ед., леев
PC500	м.п.	5000	482760	178573	21429	952,72	520,92	39314,6	240790,24	48,16
PC600	м.п.	7000	754709	279167	33500	1489,41	813,55	61633,4	376603,36	53,8
PC950	м.п.	9000	1042752	385714	46286	2057,87	1123,53	426714	861895,4	95,77
Итого	м.п.	21000	2280221	843454	101215	4500	2458	527662	1479289	X

Существенной финансово-хозяйственной проблемой в предприятиях является хранение запасов импортируемых товаров, поскольку объемы закупок данного товара всегда очень велики. Величина этих закупок связана с тем, что:

- для определения потребности предприятия в товаре конкретного типа необходимо, как прави-ло, 3-4 дня;
- для выявления финансовых возможностей для осуществления закупки и оформления заказа – 2-3 дня;
- для подтверждения заказа и определения даты погрузки – 3-4 дня;

- для нахождения транспорта – 2-3 дня;
- для согласования даты погрузки – 2 дня;
- для транспортировки – 3-4 дня;
- для таможенного оформления импорта – 1-2 дня;
- для разгрузки, складирования и подготовки товаров к продаже – 3-4 дня.

Соответственно, с момента определения нехватки товара и до момента его готовности к продаже проходит большой временной интервал – порядка 26 дней. Более того, удельный вес транспортных и прочих расходов в единице товара меньше, чем больше партия закупки. В связи с этим, предприятия вынуждены формировать текущие запасы и закупать большие партии товаров. А это, конечно же, приводит к формированию в определенные моменты очень больших запасов товаров, которые необходимо складировать, тратя на это существенные ресурсы.

Также, одним из финансовых аспектов внешнеэкономической деятельности предприятия является кредитная деятельность предприятия. Поскольку финансирование оборотных активов, в существенной степени, осуществляется за счет банковских кредитов, то возникают дополнительные расходы по обслуживанию данных источников кредитования.

В заключение следует отметить, что финансовые аспекты внешнеэкономических операций предприятия заключаются в необходимости принятия финансовых решений относительно:

- привлечения финансовых ресурсов для осуществления внешнеэкономической деятельности;
- управления курсовыми валютными разницами по приобретению товаров (разность между оплаченной суммой и суммой импорта), в момент приобретения валюты (разность между курсом национального банка и коммерческим курсом банка), по задолженности/авансам на конец года (актуализация курса валют);
- оптимальной партии товара в целях минимизации на единицу импортируемого товара сопутствующих импорту расходов;
- формирования оптимальных запасов с целью недопущения увеличения расходов на хранение и коммерческие усилия для реализации товара.

Усовершенствование системы импортных операций приведет к более эффективному использованию финансовых средств предприятия, росту продаж и прибыли, снижению себестоимости покупаемых и проданных товаров, снижению расходов на осуществление внешнеэкономической деятельности.

В целях усовершенствования финансового состояния предприятия, повышения эффективности его функционирования выделяем следующие рекомендации:

1. Рассмотреть возможность работы с поставщиками из «альтернативных» стран (например, из Китая), который в настоящий момент является одной из крупнейших стран-производителей дешевых и достаточно качественных товаров. Считаем, что заключение контрактов с китайскими поставщиками позволит существенно увеличить прибыль предприятия. Предприятия, работающие с поставщиками из этой страны, признают, что валовая прибыль на один лей вложений в продукции китайского производства составляет порядка 0,35 леев.

2. Совершенствование системы грузоперевозок и транспортировки продукции. В настоящий момент предприятия использует, в основном, автомобильный транспорт. Железнодорожный транспорт используется только для импорта угля, древесины и пр. товаров. Предлагаем рассмотреть возможность применения железнодорожного транспорта для импорта товаров, при этом доукомплектовывать состав/вагоны разными товарами данной группы.

Общеизвестно, что железнодорожный транспорт является более дешевым видом транспорта, что позволит снизить долю транспортных расходов на единицу товаров, соответственно, увеличить прибыль за счет полученной экономии. Для товаров, ввозимых из Китая, практически единственным возможным видом транспорта является морской транспорт. Следует отметить, что данный вид транспорта относят, также, к не самому дорогому, при этом китайские поставщики, как правило, берут на себя расходы по доставке грузов в ближайший к покупателю порт (для молдавских предприятий порт Одесса или Джурджулешть).

3. Страхование внешнеэкономической деятельности – основной акцент следует быть сделан на страховании грузов, а не транспорта, поскольку предприятие не обладает грузовым автопарком, несмотря на то, что на балансе предприятия есть четыре двадцатитомные автомобили. Для данных автомобилей рекомендуем оформлять страхование авто-Каско. Данный вид страхования достаточно дорог, однако преимущества его использования налицо – существенное снижение риска вследствие наступления страхового случая.

4. Заключение договоров после серьезного переговорного процесса с целью получения наибольших уступок со стороны внешнеэкономического поставщика. В этих целях рекомендуем провести элементарный анализ путем деления поставщиков на группы и подгруппы (таблица 2).

Таблица 2

Группировка поставщиков в соответствии с регулярностью закупок

Критерий	Группа	Подгруппа
По сезонности закупок	Круглогодичные поставщики	– постоянные; разовые («случайные»)
	Сезонные поставщики	– постоянные; разовые («случайные»)
По сроку партнерства	Долгосрочные поставщики	Более пяти лет сотрудничества
	Среднесрочные поставщики	От трех до пяти лет сотрудничества
	Краткосрочные поставщики	От одного до трех лет сотрудничества
	Новые поставщики	До одного года сотрудничества

В соответствии с данной классификацией, следует разработать стратегию партнерских отношений и стратегию переговоров с каждым поставщиком. Считаем, что поставщикам-партнерам следует иногда напоминать, что «мы работаем с вами более трех лет...» для получения уступок по цене и другим условиям поставок.

5. Усовершенствование логистической системы внешнеэкономических операций предприятия с целью сокращения расходов на логистику и укорочения логистического процесса (таблица 3).

Как видно из таблицы 3, логистический процесс внешнеэкономической деятельности можно сократить на порядка 7 - 9 дней. В условиях экономии процентов по кредиту, сокращение данного процесса позволит сэкономить предприятию на расходах по процентам банка за используемые кредиты.

Таблица 3

Рекомендации по усовершенствованию логистики внешнеэкономических операций предприятия

Существующая логистика внешнеэкономических операций	Предлагаемые меры для усовершенствования
Определение потребности предприятия в товаре конкретного типа – 3-4 дня;	Внедрение программы 1С Торговля + Склад с функцией нормирования запасов и оповещения о исчерпываемых запасах – сокращение процесса на 2-3 дня
Выявление финансовых возможностей для осуществления закупки и оформления заказа – 2-3 дня;	Составление бюджетов закупок; анализ товарооборота по группам/наименованиям товаров; планирование закупок – сокращение на процесса на 1-2 дня
Подтверждение заказа и определение даты погрузки – 3-4 дня;	Не поддающийся влиянию фактор внешней среды
Нахождение транспорта – 2-3 дня;	Планирование перевозок собственным транспортом; постоянные поставщики транспортных услуг; подписка на электронное оповещение о существующих рейсах – сокращение на процесса на 1-2 дня
Согласование даты погрузки – 2 дня;	Не подающийся влиянию фактор внешней среды
Транспортировка - 3-4 дня;	Не подающийся влиянию фактор внешней среды
Таможенное оформление импорта – 1-2 дня;	Не подающийся влиянию фактор внешней среды
Разгрузка, складирование и подготовка товаров к продаже – 3-4 дня.	Установление внутрифирменной системы логистики; использование сканеров; использование технических средств - сокращение на процесса на 1-2 дня

6. Ведение Карточки импорта, обязательными реквизитами которой будет номер и дата поставки (номер может соответствовать контракту), сумма (валютная и левая), условия (срок) оплаты, условия (срок) поставки, курсовые валютные разницы по данной поставке (для расчета реальной прибыли и рентабельности в разрезе поставок), Курс валюты на момент расчета цены (для выявления минимального предела цены при скидках или необходимой дооценки товара при скачках курса валюты).

7. Проценты по кредитным средствам, направленным на приобретение конкретной партии товара, включать в цену данного товара. В данном случае произойдет положительное влияние на формирование цены товара и прибыли предприятия: в краткосрочном периоде прибыль увеличится, а в среднесрочном периоде будет реальной.

8. Пересмотр условий поставки товаров в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 с целью оптимизации затрат на страхование и транспортные услуги. Проведение более тщательного анализа влияния условий поставки на закупочную цену. Например, при анализе поставщиков бруса РС 500 (рассмотренный пример) был найден поставщик, предлагающий идентичный товар по цене 37,02 леев (в сравнении с ценой 35,71 леев, по которой была совершена закупка), которую предприятие посчитало очень высокой. Вследствие оказалось, что по условиям поставки, данная цена была «ценой на таможне покупателя», т.е. предприятие избежало бы транспортных расходов на сумму 4,286 леев на 1 м.п. бруса. Соответственно, предприятие переплатило 2,976 леев (37,02 леев - 35,71 леев – 4,286 леев) на 1 м.п. бруса, что в пересчете на объем закупки составляет 14,9 тыс. леев. Эта сумма могла бы стать прибылью предприятия.

9. Оптимизация запасов и оптимизация партии закупки. В этих целях рекомендуем предприятию ввести единицу экономиста, функциями которого будут данные расчеты.

10. Управление курсовыми валютными разницами, выбор момента оплаты товара, прогнозирования курсов валют и пр.

Считаем, что предложенные нами пути приведут к оптимизации внешнеэкономической деятельности предприятий и позволят увеличить эффективность деятельности.

Библиография

1. Абакумова О.Г. Управление внешнеэкономической деятельностью. — М.: ПРИОР, 2004. 160 с.
2. Закон РМ № 1163 от 26.07.2000 «О контроле экспорта, реэкспорта, импорта и транзита стратегических товаров». В: Мониторул Официал ал РМ №: спец. выпуск от 01.01.2008.
3. Таможенный кодекс РМ № 1149 от 20.07.2000. В: Мониторул Официал ал РМ №: спец. выпуск от 01.01.2007.