

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

КАК БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КОНТРАКТОВ ПОЗВОЛЯЕТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ

Банковское сопровождение контрактов — относительно новый сервис на российском рынке. Он зародился в сфере госзакупок, но стремительно захватывает и частный сектор. Экономический кризис может ускорить этот процесс: бизнесу придется уделять все большее внимание оптимизации затрат и управлению расходами.



Подача сверху

Рынок банковского сопровождения контрактов начал активно развиваться в России с 2014 года — именно тогда вышло постановление правительства России №963, предусматривающее обязательное наличие банковского сопровождения для определенных контрактов, заключаемых в рамках государственных закупок.

Постановление предусматривало два вида сопровождения: «простое» — бесплатный мониторинг отдельного специального счета исполнителя по контракту с предоставлением заказчику сведений о движении средств, а также об имеющемся остатке денежных средств, и «расширенное» — банковская экспертиза платежных документов и другие банковские услуги, позволяющие проверить соответствие операций исполнителя условиям контракта. Постановление довольно жестко регламентировало, в каких случаях должны применяться эти виды банковского сопровождения, а также содержание соответствующих процедур. По большому счету в основном речь шла о крупных контрактах в сфере капитального строительства и иных договорах жизненного цикла. Объемы сделок, начиная с которых банковское сопровождение становилось обязательным, устанавливались правительством для каждого из уровней бюджетной системы централизованно, но региональные и муниципальные власти могли уменьшать их на свое усмотрение.

Идея правительства была понятна: ужесточить контроль за расходованием бюджетных средств, причем сделать это наиболее эффективным способом — не чисто административным, а рыночным методом, с привлечением коммерческих банков, не создавая при этом дополнительной нагрузки на бюджет.

За прошедшие годы рынок привык к такой системе, более того, стала видна ее эффективность. Как результат — не только бюджетные организации и органы власти, но и коммерческие структуры стали интересоваться банковским сопровождением контрактов как средством оптимизации своей деятельности. Причем в силу отсутствия столь жесткой, как в случае с госзакупками, законодательной регламентации и, соответственно, большей гибкости и адаптивности механизма — средством даже более эффективным, чем в случае решения задач бюджетного контроля.

В результате на сегодняшний день в России сложился и стремительно растет рынок банковского сопровождения сделок коммерческих предприятий, который имеет как общие черты с рынком сопровождения госзакупок, так и существенные отличия от него. Кому же нужен и как устроен данный финансовый сервис?

Частная инициатива

Как и для государства, для бизнеса основная цель банковского сопровождения контракта — обеспечить контроль над расходованием средств, исключить их нецелевое использование, способствовать корректному формированию финансовой отчетности. Но еще данная услуга позволяет, например, разобраться в процессе ценообразования, скорректировать линейку поставщиков, оптимизировать финансовую структуру сделки — в частности, оптимизировать объемы авансовых платежей. Соответственно, расширяется и область применения данного механизма.

Разумеется, на первом плане остаются контракты, связанные с капитальным строительством, и контракты «жизненного цикла». Причем в случае со стройкой банковское сопровождение становится инструментом не только заказчика, но и генподрядчика — особенно в случаях, когда на него ложится большой объем работ, требующих привлечения субподрядчиков, а также вся ответственность за результат их работы. Среди контрактов «жизненного цикла» особенно популярны программы закупки материально-технических ресурсов и техобслуживания в течение года, плановые капитальные ремонты. Активно применяется данный механизм и при реализации концессионных проектов.

Но этим дело не ограничивается. Банковское сопровождение оказывается востребованным не только при строительстве или регулярных контрактах с понятным циклом, но и в целом в сделках, когда заказчик имеет дело с исполнителем, а тот является частью производственной цепочки, привлекает субподрядчиков, особенно в случаях, когда работы по контракту авансируются. Еще один существенный мотив — когда заказчик хочет детально разобраться в ценообразовании и структуре кооперации по контракту.

При этом при принятии решения о необходимости банковского сопровождения резко снижается значение такого фактора, как стоимость контракта. В отличие от рынка госзаказа, механизм активно применяется как для многомиллиардных сделок, так и для сделок на суммы от нескольких миллионов рублей. Связано это с двумя причинами.

Во-первых, если государство устанавливает требования об обязательном банковском сопровождении исходя из типичного размера ключевых трат бюджетов разных уровней, то для частного бизнеса подобных универсальных решений нет. И каждая компания в силу своих индивидуальных особенностей решает, какой контракт является для нее в данном плане ключевым — на основе как его стоимости, так и из иных соображений. Во-вторых, многие компании начинают с не крупных проектов, чтобы опробовать механизм, возможно, понять его масштабируемость. В случае крупных холдингов подобный опыт зачастую перерастает в масштабные программы, распространяемые на многие дочерние предприятия, де-факто — некоторые корпоративные стандарты, аналогичные тем, которые вводит государство для бюджетных процессов.

Особый режим

Суть услуги банковского сопровождения контракта состоит в следующем.