



почему этот платеж должен быть проведен, и у заказчика всегда есть право по договору банковского сопровождения дать банку указание на любой перевод, даже который не укладывается в стандартный набор разрешенных договором операций. При этом, как отмечают банкиры, типичная доля блокируемых в рамках крупных контрактов платежей — 10–15%. Ряд блокировок носит чисто технический характер, и после исправлений неточностей в документах эти платежи проходят, однако примерно в половине случаев повторного направления платежа в банк вообще не происходит, что может свидетельствовать о том, что порядка 5–7% платежей действительно носят нецелевой характер и они отсекаются за счет использования механизма банковского сопровождения.

Еще одна важная функция банковского контроля в рамках договоров сопровождения — контроль наценки. Заказчик может установить максимальную наценку для своих поставщиков в рамках договоров с ними. Обычно это касается договоров на поставку материально-технических ресурсов, то есть оборудования, комплектующих, товаров и т. п. Когда банк рассматривает платежи поставщика в адрес производителя, он получает документы, которые являются основанием для этих платежей, и из них видит стоимость товара и предоставляет заказчику информацию о на-

ценке. Блокировки платежей при этом не происходит, но данная информация может служить основанием для пересмотра цены контракта с поставщиком, если наценка превышает согласованную заказчиком.

Комплексное решение

Помимо контроля над движением средств по всем уровням кооперации банковское сопровождение контрактов дает компаниям еще ряд дополнительных возможностей — экономию средств и облегчение доступа к финансовым ресурсам, дополнительный инструмент управления жизненным циклом контракта и общее повышение эффективности работы.

Прежде всего, отметим, банковское сопровождение позволяет сделать движение средств в рамках проекта прозрачным не только для заказчика, но и для самого банка. В случае если этот банк является одновременно и кредитором проекта, для него это означает существенное снижение рисков. А для заемщика, соответственно, снижение стоимости предоставляемых банком финансовых ресурсов, будь то кредитование, проектное финансирование или предоставление гарантий. Сейчас все более распространенной становится практика, когда в предложения о предоставлении банками финансовых продуктов на определенных условиях имплементируются и условия банковского сопровождения.

Еще один фактор — качественная и прозрачная отчетность, которую компания-заказчик может использовать не только в рамках оперативного управления проектом, но и для решения иных задач. Например, при подготовке предложений по планам развития для совета директоров, отчетов перед акционерами или ответов на запросы регулирующих органов. Последнее, в частности, позволяет крупным компаниям снизить налоговые риски.

Важна также и маркетинговая составляющая, точнее — возможность сэкономить на затратах на маркетинг и аналитику. За счет того, что банки помимо данных по расчетам формируют и базы данных обосновывающих документов, то есть первичных документов по всей цепочке задействованных в проекте исполнителей (это договоры, спецификации, первичные бухгалтерские документы и т. д.). Получается довольно существенный массив информации, на основании которой компания может самостоятельно проводить исследования — скажем, процесса ценообразования по всем цепочкам исполнения контракта — или же поручить соответствующую аналитическую работу банку, не раздувая собственный штат.

Разумеется, есть и факторы, тормозящие развитие рынка банковского сопровождения контрактов. Не все подрядчики и поставщики захотят работать в условиях столь

жесткого контроля (или не захотят работать за те же деньги). Этот аргумент мог бы стать весомым вне зависимости от стоящих за ним реальных резонансов. На практике, однако, он постепенно теряет силу: крупнейшие поставщики за годы работы с госзаказом привыкли к такому режиму, когда подтянутся все остальные — вопрос времени. Также следует учитывать стремления заказчиков к жесткой экономии и оптимизации затрат, которые, вероятно, в ближайшее время будут только нарастать в связи с непростой ситуацией в мировой и российской экономике. К другому фактору стоит отнести неготовность заказчиков в моменте отказаться от устоявшихся инструментов снижения рисков — в частности, банковских гарантий. Использование и банковского сопровождения, и банковской гарантии может утяжелить исполнение контракта. Однако и в этом направлении есть позитивные примеры. Как рассказали «Б» в Газпромбанке, Минобороны, в частности, уже давно отказалось от требования по банковским гарантиям по контрактам, находящимся на сопровождении, а недавно и ПАО «Газпром» также приняло аналогичное решение по некоторым направлениям деятельности.

Часто звучит и еще один аргумент — данная услуга стоит денег. Обычно ее стоимость может достигать до нескольких процентов от стоимости контракта (для госзакупок — не более 1,15%). Банкиры при этом, правда, утверждают, что финансовая выгода от сопровождения контракта может достигать до нескольких десятков процентов от его стоимости, но на этапе заключения сделки это виртуальные деньги, нужна практика и статистика, чтобы понять, насколько такая экономия реальна. Здесь ситуацию условно можно сравнить с внедрением в повсеместную практику страхования в период его становления как финансовой услуги. Вместе с тем крупные игроки на рынке банковского сопровождения уже давно отказались от комиссионного вознаграждения как основы своего заработка за предоставление данного сервиса и используют остатки денежных средств своих клиентов на отдельных счетах в качестве ресурсной базы ●