

незаменимого элемента управления организации в условиях переменчивости внешних и внутренних факторов рынка. Руководитель при помощи проведения целевого аудита получает ценную информацию о финансовом положении его предприятия, что позволяет ему принимать верные и эффективные управленческие решения. Возможность своевременно реагировать на изменения и принимать соответствующие меры является важнейшим условием успешного и устойчивого развития организации и достижения поставленных ею целей.

Литература

1. Ситнов, А. А. Метод операционного аудита // Аудиторские ведомости. – 2007. – № 3. – С. 27–33.
2. Краткий философский словарь / Под ред. А. П. Алексеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Велби; Проспект, 2004. – 496 с.
3. Андреев, Г. И. Основы управления предприятием: современные тенденции в управлении: учеб. пособие / Под ред. Г. И. Андреева, В. А. Тихомирова. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 400 с.
4. Алексеева, И. В. Стратегический аудит как перспективное направление развития аудита / И. В. Алексеева // Учет и статистика. – 2008. – № 2.
5. Емельянова, И. Н. Место стратегического аудита в системе стратегического планирования // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, налогообложения и статистики: материалы Всерос. науч.-практ. конф. – Ростов н/Д : РИНХ, 2009 – С. 191–194.

УДК 339.72+339.5

Беликова Е. Г., старший преподаватель,
Глушаков А. В., студент,
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННЫЙ БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

В настоящее время традиционные расчётные инструменты, применяемые в международной практике, требуют усовершенствования и разнообразия. Необходимы новые инструменты в сфере оплаты за товары (работы, услуги), которые бы позволили минимизировать предпринимательские риски и сокращали расходы на администрирование торговой деятельности. IT-технологии в банковском секторе, развитие способов хранения, связи и передачи финансовой информации так же оказывают влияние на появление новых форм и инструментов безналичного расчёта.

За последние несколько лет процедуры расчётов стали более эффективными за счёт совершенствования правовой базы. Так, в 2013 году Банковской комиссией при Международной торговой палате были опубликованы разработанные совместно с рабочей группой SWIFT Унифицированные правила для банковских платёжных обязательств (Bank Payment Obligations). Банковское платёжное обязательство (БПО) - это новый продукт Международной торговой палаты (ICC) в области торгового финансирования, который представляет собой обязательство, взятое на себя одним банком перед другим, о том, что оплата будет произведена на определённую дату после совпадения электронных данных. Перспективность БПО как инструмента торгового фи-

нансирования уже оценили такие крупные международные банки, как Deutsche Bank, Standard Chartered Bank, Bank of Tokyo-Mitsubishi, Bank of China, Commerzbank, JP Morgan, BNY Mellon и др. В сентябре 2011 года была успешно осуществлена первая оперативная трансграничная сделка с использованием БПО для поддержки экспорта между Bank of China (Shanghai) и Hua Nan Bank (Taiwan) [2].

В Республике Беларусь применение в расчётах БПО стало возможным с 29 октября 2018 г. в связи с вступлением в силу Постановления Правления Национального банка от 9 октября 2018 г. № 455. Согласно ч. 2 п. 18 Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2018 год Национальный банк Республики Беларусь должен проводить организационные мероприятия, направленные на обеспечение субъектам предпринимательской деятельности возможности осуществления расчётов с использованием в том числе банковского платёжного обязательства. Такой шаг позволит субъектам хозяйствования Республики Беларусь повысить прозрачность сделок и увеличить скорость расчётных операций в торговле. Неоспоримо значение применения БПО в практике, так как оно нацелено на сочетание наилучших сторон как документарного аккредитива, так и открытого счета. Банковское платёжное обязательство представляет собой инновационный способ обеспечения и финансирования операций клиентов за счёт обслуживающих их банков.

Расчёты по БПО осуществляются в следующем порядке:

1. Заключение контракта между поставщиком и покупателем.
2. Заявление покупателя обязывающемуся банку на выпуск БПО. В заявлении указывается информация (данные), которую необходимо будет представить поставщику для получения платежа.
3. Обязывающийся банк направляет сообщение о выпуске БПО банку-получателю и представленную покупателем информацию (данные) в Межбанковскую систему для сопоставления.
4. Банк-получатель уведомляет поставщика о выпуске БПО.
5. Поставщик после отгрузки по контракту направляет покупателю транспортные документы и счёт и представляет банку-получателю установленную в БПО информацию (данные) для передачи их в Межбанковскую систему для сопоставления.
6. Межбанковская система сопоставляет представленную обязывающимся банком и банком-получателем информацию (данные).
7. Обязывающийся банк направляет покупателю сообщение о совпадении информации (данных) или о наличии расхождений.
8. Платёж банка-получателя поставщику в обусловленный контрактом срок.
9. Платёж обязывающегося банка банку-получателю.

Таким образом, основная задача БПО-дублировать торговлю с открытого счета, которая уже доступна по традиционному документарному аккредитиву.

К преимуществам БПО можно отнести следующее:

1. Привлекательные возможности для покупателя-импортёра при расчётах по БПО:
 - 1.1. Надёжность авансового платежа. При этом покупатель может не платить до получения товара.
 - 1.2. Обязывающийся банк производит платёж. Данное действие позволяет покупателю получить отсрочку платежа, при этом не нарушая своих обязательств по договору.
 - 1.3. Укрепление деловых отношений между сторонами договора поставки, что позволяет не прерывать цепь поставок.
 - 1.4. Покупатель подтверждает отправку товара до даты или в день доставки согласно условиям.

1.5. Покупатель, показав свою платёжеспособность при выборе ВРО в качестве способа расчётов, получает возможность получить меньший ценовой коэффициент.

1.6. БПО защищает покупателя от недисциплинированного поставщика.

1.7. БПО могут быть запрограммированы покупателем на получение дополнительной информации о качестве и комплектности товаров

2. Привлекательные возможности для поставщика-экспортёра при расчётах по БПО:

2.1. Уверенность в получении платежа при надлежащем исполнении со своей стороны обязательств.

2.2. Доступ к финансированию как до, так и после поставки товаров.

2.3. Поскольку БПО имеет безотзывный характер, то наблюдается снижение риска отмены или изменения заказа на покупку.

2.4. Отсутствие риска неоплаты покупателем товара по причине недовольства поставленной продукцией.

2.5. Система автоматического сопоставления данных приводит к увеличению достоверности оснований платежа и снижению общей сложности сделки.

2.6. Автоматический алгоритм проверки данных устраняет необходимость ручного труда и, как следствие, устраняет субъективные риски расхождений данных, вводимых вручную, споров и задержек.

2.7. Ускорение взаиморасчётов сторон по договору происходит посредством автоматического процесса.

Например, прямое дебетование счета получило широкое распространение в странах Европейского союза и активно используется в государствах - участниках Евразийского экономического союза (Российская Федерация, Казахстан). Этот инструмент направлен на обеспечение защиты прав потребителя услуг (плательщика) и возврата ему денежных средств в случае неудовлетворительного качества товара. Сущность этого подхода состоит в том, что на основании акцепта, выданного плательщиком бенефициару, при приобретении товаров, работ, услуг осуществляется списание денежных средств с корреспондентского счета банка. Денежные средства, списанные с корреспондентского счета банка-отправителя, зачисляются в банке-получателе на счёт по учёту средств на временной основе. На указанном счёте денежные средства находятся до истечения трёх банковских дней с момента зачисления. В течение указанного срока плательщик может отозвать совершенный платёж. По истечении трёх банковских дней денежные средства, поступившие посредством прямого дебетования счёта, зачисляются банком-получателем на счёт бенефициара.

Согласно традиционному документарному аккредитиву банк обязан произвести оплату при условии фактического предоставления соответствующих документов. Отличительной чертой БПО от документарного аккредитива является то, что банк обязан произвести плату при условии предоставления соответствующих данных в электронном виде. При совершении операций с БПО все участвующие в выполнении их банки ограничиваются работой с данными, а не с документами, товарами (работами, услугами), к которым имеют отношение эти данные. Банки обязаны удостовериться лишь в том, что данные, направляемые ими в межбанковскую систему для сопоставления, точно отражают полученные данные от клиентов.

Поскольку как сопоставление торговых данных с установленным базисом, так и установление самого базиса, происходит в системе TSU, то для осуществления расчётов посредством БПО банк покупателя и банк продавца должны быть зарегистрированными как пользователи SWIFT TSU. Каждая коммуникация между данными банками происходит не напрямую, а через систему TSU, которая в свою очередь генерирует соответствующие типы отчётов и уведомлений для участвующих в транзак-

ции банков. Например, система TSU направляет обязывающемуся банку и банку продавца отчёт о результатах сопоставления данных по результатам сопоставляемых данных. Расхождения, выявленные системой между представленными данными и установленным базисом, носят название «несоответствий». В случае, если обязывающийся по БПО банк акцептует выявленные TSU несоответствия, БПО подлежит исполнению в соответствии с его условиями.

В связи с этим, банковское платёжное обязательство имеет ряд преимуществ по сравнению с аккредитивом, а именно:

- 1) ускорение процесса расчёта;
- 2) расширение возможностей для финансирования;
- 3) доступность;
- 4) электронное представление информации вместо бумажных документов;
- 5) исключение человеческого фактора при проверке документов.

Ключевое отличие БПО от аккредитива состоит в том, что оферта может исходить как от банка плательщика, так и от банка-получателя в зависимости от потребностей клиентов. Таким образом, сторонами обязательства являются банки, что гарантирует контрагентам последующее осуществление платежей.

Можно выделить следующие преимущества использования БПО при расчётах для импортёров:

- 1) надёжность авансового платежа. При этом покупатель может не платить до получения товара;
- 2) обязывающийся банк производит платёж. Данное действие позволяет покупателю получить отсрочку платежа, при этом не нарушая своих обязательств по договору;
- 3) укрепление деловых отношений между сторонами договора поставки, что позволяет не прерывать цепь поставок;
- 4) покупатель подтверждает отправку товара до даты или в день доставки согласно условиям;
- 5) покупатель, показав свою платёжеспособность при выборе БПО в качестве способа расчётов, получает возможность получить меньший ценовой коэффициент;
- 6) БПО защищает покупателя от недисциплинированного поставщика;
- 7) БПО могут быть запрограммированы покупателем на получение дополнительной информации о качестве и комплектности товаров.

Привлекательные возможности для поставщика-экспортёра при расчётах по БПО:

- 1) уверенность в получении платежа при надлежащем исполнении со своей стороны обязательств;
- 2) доступ к финансированию как до, так и после поставки товаров;
- 3) поскольку БПО имеет безотзывный характер, то наблюдается снижение риска отмены или изменения заказа на покупку;
- 4) отсутствие риска неоплаты покупателем товара по причине недовольства поставленной продукцией;
- 5) система автоматического сопоставления данных приводит к увеличению достоверности оснований платежа и снижению общей сложности сделки;
- 6) автоматический алгоритм проверки данных устраняет необходимость ручного труда и, как следствие, устраняет субъективные риски расхождений данных, вводимых вручную, споров и задержек;
- 7) ускорение взаиморасчётов сторон по договору происходит посредством автоматического процесса.

Кроме того, расчёты с использованием БПО гораздо дешевле по сравнению с расчётами документарным аккредитивом за счёт более высокой степени автоматизации бизнес-процессов.

При наличии положительной истории торговых взаимоотношений и определённой степени доверия между субъектами хозяйствования применение БПО позволяет повысить эффективность и скорость расчётов.

Таким образом, банковское платёжное обязательство даёт возможность использовать как преимущества документарного аккредитива так и открытого счёта в автоматическом режиме.

Внедрение БПО в Республике Беларусь будет способствовать повышению эффективности и скорости проведения расчётов между контрагентами и развитию торговых отношений.

Литература

1. Об утверждении Инструкции о порядке осуществления расчётов посредством банковского платёжного обязательства: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 09.10.2018 N 455.
2. Шакирова, Э. Банковское платёжное обязательство (ВПО): новый инструмент торгового финансирования / Э. Шакирова // Международное торговое финансирование ФАКТОРингПРО [Электрон. ресурс]. – 2012 – Режим доступа: <http://tfpro.ru/tfpro/index.php/columns/102-factoring-torgovlie-otnosheniya/2370-bpo>. – Дата доступа: 31.10.2018.

УДК 338.28

Галиновский П.В., магистр.

«Академия управления при Президенте Республики Беларусь»,
г. Минск, Республика Беларусь

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ ВНЕДРЕНИЯ CALS-ТЕХНОЛОГИЙ

До 1980 года министерство обороны США представляло правительству информацию о закупках вооружения на бумажных носителях, в том числе и технические данные: чертежи, иллюстрации. Это усложняло процессы обработки информации.

В середине 1980-х годов министерство обороны США попыталось извлечь выгоду из достижений в области автоматизированного проектирования, спецификации, стандартов. Это позволило обрабатывать технические данные по закупке системы вооружения в цифровых форматах. Эта инициатива переросла в автоматизированную систему непрерывного приобретения и поддержки жизненного цикла изделий CALS.

Уже в октябре 1993 года система CALS в США была представлена двумя «флагманскими» основными инфраструктурами информационных технологий:

- CALS – Совместное автоматизированное приобретение и материально-техническое обеспечение;
- EDMICS – Объединенная информационная система управления данными.

Разработанная система CALS предложила правительству рекомендации по структурированию планов управления с помощью автоматизации процессов (информационных технологий) от разработки военной техники, ее производства, реализации,