

ПРИМЕНЕНИЕ BNPL-ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОЙ ЛОГИСТИКЕ

Процессы цифровизации в настоящее время охватывают всю мировую экономику, в том числе и логистическую сферу, в которой эта тенденция распространяется на все функциональные области логистики, одной из которых является финансовая логистика. Финансовая логистика представляет собой раздел логистики, который рассматривает вопросы рационального управления финансовыми потоками на основе информации и данных по организации материальных потоков [1]. Финансовые потоки находятся в тесном взаимодействии с другими потоками, особенно с материальными и информационными. В настоящее время происходит внедрение новых технологий в управление потоками, в том числе финансовыми. Рассмотрим перспективы применения технологии BNPL в финансовой логистике.

Технология BNPL (buy now, pay later) возникла в середине 2010-х гг. как альтернатива более традиционным формам, существующим на рынке кредитования: кредитам и рассрочкам, а также соответствующим им банковским продуктам – кредитным картам и картам рассрочки [2]. BNPL представляет собой цифровые краткосрочные платежные системы, позволяющие пользователям при покупке товара разделить его стоимость на равные доли, которые они обязаны оплачивать в установленные сроки. При этом покупатель сразу же получает право пользоваться приобретенным таким способом товаром. Эта технология не представляет собой классических или цифровых форм кредитов (рассрочек) при том, что в определении BNPL существует сходство с этими двумя понятиями [3]. Рассмотрим существенные отличия BNPL от рассрочек и кредитов, которые представлены на рис. 1.

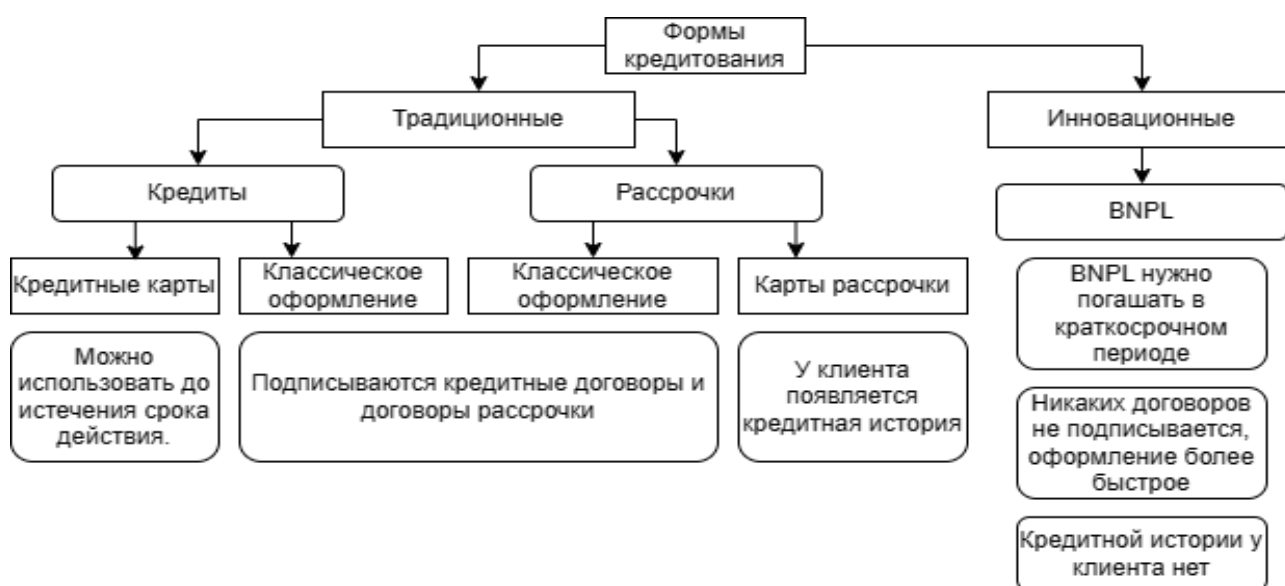


Рис. 1. Отличия BNPL-сервисов от различных форм рассрочек и кредитов

Распространенными способами оплаты выступают следующие (может наблюдаться вариативность различных систем, которые предлагают банковские учреждения): оплата в полном объеме через определенный срок; оплата разбита на одинаковые по сумме платежи, по которым не начисляются проценты; долгосрочный вариант оплаты (несмотря на то, что сервисы создавались для работы в краткосрочной перспективе, такая опция также существует, однако она доступна лишь в том случае, когда совершается более крупная покупка, и при этом берется комиссионное вознаграждение).

Популярность сервисов BNPL остается крайне высокой: ожидается, что в 2024 г. объем рынка достигнет 80,77 млрд долл. США (по сравнению с 2023 г. рост составит 10,94 % или 8,84 млрд долл. США). Прогнозируется, что доля таких сервисов в транзакциях e-commerce в целом достигнет к 2026 г. 6 % от общего числа транзакций e-commerce [4].

В странах СНГ BNPL-сервисы наиболее развиты на территории Российской Федерации. Они появились на российском рынке в 2021 г.: первыми являются сервисы «Долями» (АО «Тинькофф Банк») и «Сплит» (ООО «Яндекс»). BNPL запускают также микрофинансовые организации РФ, а также некоторые маркетплейсы. В Республике Беларусь существуют долгосрочные варианты BNPL, которые на данный момент оформлены как долгосрочные кредиты с грейс-периодом, однако характерные черты BNPL также отличаются (например, такие услуги оказываются ОАО «Белорусский народный банк», ЗАО «Альфа-банк»).

Работа BNPL-сервиса может быть налажена как на платформе банка, так и через сторонние сервисы. Схема работы представлена на рис. 2.



Рис. 2. Типовая транзакция в BNPL

Как видно из рисунка выше, транзакция через BNPL-сервис предполагает передачу сформированных требований в банк, который выставляет свои условия клиенту, принимающему на себя обязательство своевременной оплаты. В противном случае к клиенту могут быть применены штрафные санкции, размер и способ начисления которых устанавливаются банковским учреждением [5]. Следует отметить, что обычно клиент, пользующийся специализированным сервисом, вносит самостоятельно лишь первый платеж, а далее денежные средства списываются автоматически с наступлением момента следующего списания (например, если платеж разбит на 4 части, первую часть вносит клиент, а остальные три списываются автоматически). Основными источниками дохода для таких сервисов выступают комиссионное вознаграждение от продавца, а также возможные штрафы [6].

Говоря о применении данных сервисов в финансовой логистике, отметим, что данная технология может быть внедрена в логистические бизнес-процессы малого, среднего и крупного бизнеса. Однако объем проводимых типовых транзакций достаточно мал, поэтому крупному и среднему бизнесу иногда целесообразнее сделать акцент на иных инструментах (кредитах или же рассрочках на более гибких условиях). Долгосрочный вариант практически не

встречается, поэтому наиболее подходящее поле для внедрения BNPL-сервисов – реализация товаров массового потребления с относительно низкой стоимостью.

Внедрение BNPL-сервиса можно рассматривать с разных сторон: со стороны расчетов с поставщиками какой-либо продукции, а также со стороны обязательств клиента, который выбрал данный сервис в качестве способа оплаты. На первоначальном этапе внедрения организации следует определиться, через какую платформу интегрировать данное решение. Затем возникает несколько возможностей его практической реализации, которые будут рассмотрены ниже.

Организации могут использовать BNPL-сервисы в качестве альтернативы классическим инструментам в процессе расчетов с поставщиками продукции. Частичная схема оплаты позволит высвободить необходимые для компании в данный момент времени финансовые ресурсы и направить их на другие цели, а банковская организация при условии краткосрочного займа получит гарантированный возврат денежных средств, которые были ранее направлены поставщику в рамках транзакции, сгенерированной посредством использования данной технологии.

В случае с клиентом, который выбрал BNPL-сервис в качестве способа расчета за товар, денежные средства компании поступают сразу от банковской организации независимо от условий, на которые согласен клиент. Оплата частями для клиента будет удобна с психологической точки зрения, а польза для бизнеса заключается в том, что при оплате частями снижается процент отказа от покупки того или иного товара. Следовательно, объем продаж при условии потока клиентов может увеличиться, так как оплата частями при достаточно высокой цене будет более привлекательной. Организация, сразу же получая денежные средства, уплачивает лишь комиссию интегрированного сервиса, а клиент рассчитывается уже не с организацией-продавцом товара, а с банком. С условием того, что заинтересованность клиентов в оплате товара массового потребления частями будет расти, затраты на уплату комиссионного вознаграждения BNPL-платформе должны окупиться в среднесрочной перспективе. При этом размер комиссии может регулироваться путем предоставления для бизнеса индивидуальных условий сотрудничества.

Необходимо рассмотреть альтернативную ситуацию – когда заемщик отказывается производить оплату за товар (продукцию) в установленные сроки или же отсутствует необходимое количество денежных средств на банковской карте. Для предприятия положительной стороной является то, что к этому процессу оно не имеет отношения, так как денежные средства уже были получены, и вопросами своевременности внесения оплаты заемщиком следует заниматься BNPL-сервисам, сотрудничающим с предприятием. Есть несколько вариантов: прямые штрафные санкции, о которых клиент должен быть предупрежден, или же назначение определенного процента от общей суммы платежа.

Практически комиссия, уплачиваемая предприятием, – это те средства, с помощью которых организация избавляет себя от риска потерять деньги, которые уже были получены от клиента-заемщика. Компания принимает непосредственное участие лишь в ситуации возврата товара, процедура которого оформляется в соответствии с действующим законодательством. В этом случае компания теряет денежные средства, однако за счет потока новых клиентов эти потери можно компенсировать, что в итоге значительно не влияет на прибыль организации. Оптимальной сферой внедрения BNPL выступают организации малого, среднего и крупного бизнеса: интернет-магазины с узким ассортиментом продукции, розничные точки продаж товаров массового потребления. Таким образом, организации за счет использования этой техно-

логии могут высвобождать определенные объемы денежных средств за счет частичной системы оплаты, тем самым открывая возможность перенаправления высвободившихся финансовых ресурсов на иные цели. Компании в процессе расчетов с клиентами таким способом получают денежные средства практически сразу, будучи вовлеченными только лишь в операции по возврату товаров, не занимаясь некоторыми вопросами взыскания неуплаченных клиентом денежных средств вместе с банковской организацией – вся работа по этому вопросу лежит на BNPL-сервисе, к которому подключен продавец товара.

Однако данная технология имеет и недостатки, несмотря на плюсы как для организации, так и для клиентов. К ним относятся следующие [7]:

1. Быстрое накопление задолженности. Этот недостаток связан с высоким риском введения потребителей в заблуждение через внушение чувства финансовой безопасности. В случае просроченной задолженности эта ситуация отражается на кредитной истории клиента, что может привести к проблемам с одобрением обычных кредитов (рассрочек).

2. Отсутствие адекватного государственного регулирования порождает недобросовестных игроков на рынке BNPL-сервисов. Существуют риски незаметного для клиента заключения кредитного договора, размеры штрафов могут быть установлены в каких угодно размерах, о чем клиент также может быть не осведомлен. Клиент не попадает также и под защиту государства в вопросах кредитования (условия и порядок предоставления кредита, его возврата). По сути, договоренности между клиентом и сервисом лишь условны.

3. Стимулирование импульсивных покупок через использование психологического аспекта, который заключается в том, что клиенту всегда удобнее и комфортнее платить частями, нежели всю сумму сразу. Это может привести к ситуации, что покупатели перестанут планировать бюджет, опираясь лишь на «цифровую рассрочку», что в конечном итоге приведет к дестабилизации их финансового положения.

4. Проблема обработки персональных данных. Банковские учреждения, направляя продавцу денежные средства за приобретенный товар, получают доступ к операциям по карте клиента, что позволяет делать выводы о его платежеспособности. На основании этого клиенту могут поступать навязчивые предложения по оформлению классических форм кредита или рассрочки и соответствующих банковских продуктов.

Большинство проблем, возникающих при использовании BNPL-технологии на данный момент, связано с вопросами государственного регулирования этой деятельности в сферах защиты персональных данных, а также интересов клиента в процессах предоставления товаров на таких условиях (оплата частями без процентов с использованием соответствующего сервиса, в случае просрочки по оплате – санкции). Ожидается, что большинство из существующих недостатков вскоре будут разрешены через унификацию условий по BNPL-сервисам с договорами потребительского кредитования для физических и юридических лиц.

Таким образом, дана характеристика основным принципам работы технологии BNPL (buy now, pay later). Рассмотрены ее преимущества и недостатки, а также возможные пути применения в финансовой логистике, в частности, в финансовых потоках различных видов: от организации к поставщику и от потребителя к продавцу. В итоге, внедрение BNPL-сервисов в деятельность компаний позволит высвободить финансовые ресурсы благодаря частичной форме оплаты (в процессе финансовых отношений с поставщиком), а также в среднесрочной перспективе увеличить объем продаж за счет предоставления клиентам удобного способа оплаты, предлагаемого соответствующими сервисами.

Список использованных источников

1. Логистика: учебное пособие / П. А. Дроздов. – Минск : Вышэйшая школа, 2019. – 429 с.
2. Buy now, pay later [Electronic resource] // Wikipedia – The Free Encyclopedia. – Mode of access: https://en.wikipedia.org/wiki/Buy_now_pay_later. – Date of access: 24.03.2024.
3. BNPL или Как миллениалы заново рассрочку изобрели [Электронный ресурс] // Веб-сайт habr.com. – Режим доступа: <https://clck.ru/39eywa>. – Дата доступа: 24.03.2024.
4. 21 Buy Now, Pay Later Statistics 2024 (Global Data) [Electronic resource] // Website of the Demand-Sage Agency. – Mode of access: <https://www.demandsage.com/bnpl-statistics/>. – Date of access: 25.03.2024.
5. BNPL. Первое столкновение с реальностью [Электронный ресурс] // Веб-сайт делового журнала «Банковское обозрение». – Режим доступа: <https://bosfera.ru/bo/bnpl-pervoe-stolknovenie-s-realnost>. – Дата доступа: 25.03.2024.
6. Как работают BNPL-сервисы [Электронный ресурс] // Веб-сайт journal.tinkoff.ru. – Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/bnpl/?ysclid=lu6rcp9hai67561015>. – Дата доступа: 25.03.2024.
7. Buy Now Pay Later (BNPL): An Advantage or a Trap [Electronic resource] // Website medium.com. – Mode of access: https://medium.com/@info_12562/buy-now-pay-later-bnpl-an-advantage-or-a-trap-33f73ffca5b. – Date of access: 25.03.2024.