

УДК 338

ДЕНИСОВ Никита Юрьевич,

студент четвертого курса факультета Международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Россия
n.denisov@inbox.ru

DENISOV Nikita YUrevich,

fourth-year student of the Faculty of International Economic Relations of the Financial University by the Government of the Russian Federation, Moscow, city, Russia,
n.denisov@inbox.ru

БАНКОВСКОЕ ПЛАТЕЖНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО

THE BANK PAYMENT OBLIGATION

В статье уделяется внимание сущности и особенностям ВРО как инструмента межбанковских расчетов, применяемых с недавних времен в сфере международной торговли. Автор, сравнивая банковское платежное обязательство с документарным аккредитивом, выделяет его преимущества и акцентирует внимание на недостатках, на основании чего делает выводы относительно области применения и экономической целесообразности нового инструмента.

In clause the attention of essence and is paid to features BPO, as tool of interbank calculations applied with recent times in sphere of international trade. The author, comparing the bank payment obligation with the documentary letter of credit, allocates its advantages and brings to a focus to lacks on the basis of what does conclusions concerning a scope and economic expediency of the new tool.

Ключевые слова: банковское платежное обязательство, международные расчеты, международная торговля, ВРО.

Keywords: the bank payment obligation, international payments, international trade, BPO.

В условиях нестабильности внешней среды, оказывающей влияние на эффективность работы предприятий, особенно функционирующих на международных рынках, особую актуальность имеет проблема совершенствования системы расчетов по торговым сделкам. Каждый управляющий старается предпринять максимум мер для своевременного получения расчетов по совершенным сделкам в целях поддержания ликвидности и платежеспособности своего предприятия, которые являются необходимым условием для развития и эффективного функционирования. Тем не менее, как показывает практика, зачастую имеют место нарушения договорных условий контрагентами по срокам платежей. Причиной этого является либо недобросовестность контрагента, либо ухудшение его финансового положения. Нарушение графика платежей, утвержденного договором, приводит к сбою запланированного графика финансовых операций у получателя средств, следствием чего, помимо ухудшения состояния ликвидности и платежеспособности, является возникновение риска потери достигнутого уровня деловой репутации, что сыграет свою отрицательную роль в пролонгации партнерских отношений и тем самым в создании условий для стратегического развития.

Предпосылками появления банковского платежного обязательства являлись доминирование торговли по открытому счету, потребность в расширении круга бизнес-партнеров, необходимость оптимизации управления оборотным капиталом, необходимость в автоматизации и оптимизации бизнес-процессов, стандартизация (ISO) (рисунок 1). Концепция банковского платежного обязательства как один из результатов проекта SWIFT по созданию инновационного продукта, ориентированного на обслуживание международной торговли банками на условиях открытого счета, появилась в 2009 г., предпосылками чего были разработка идеи TSU и старт TSU (рисунок 2).



Рисунок 1. Появление концепции ВРО [2]

Figure 1. The emergence of the concept of VRO [2]

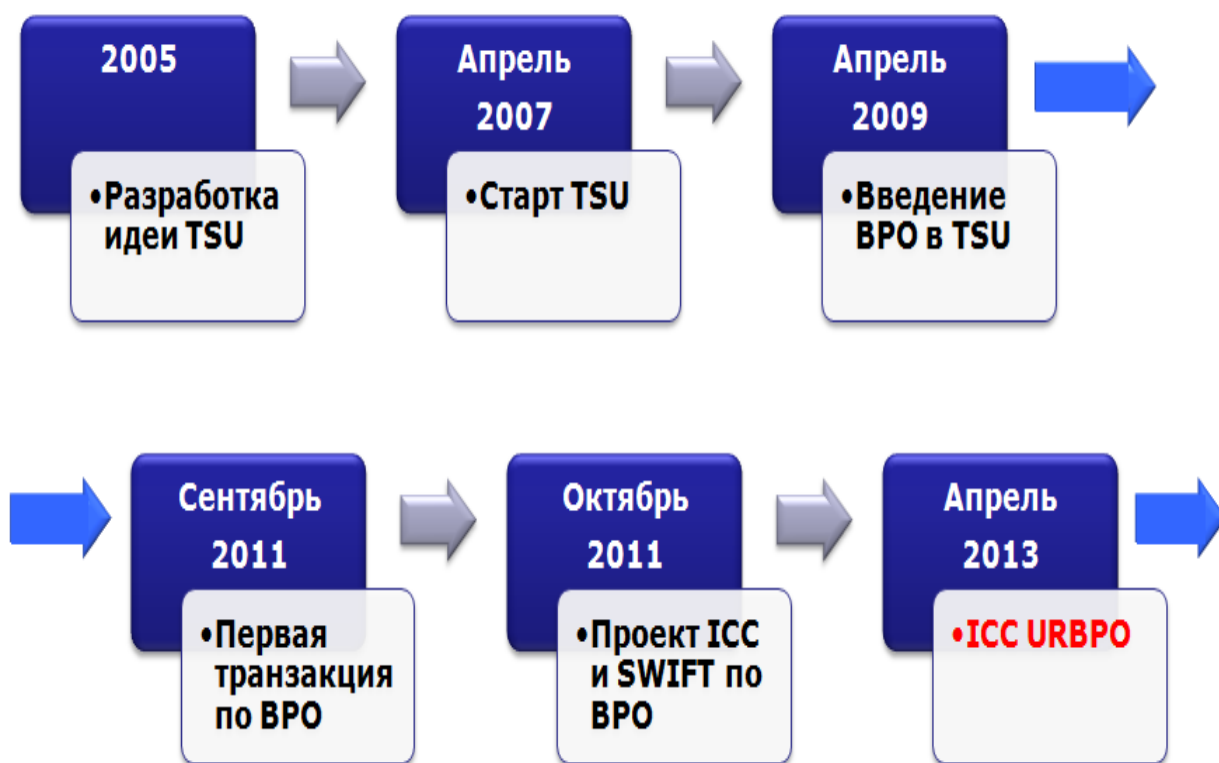


Рисунок 2. Основные этапы развития ВРО [2]

Figure 2. The main stages of development VRO [2]

По экспертным оценкам, примерно 90% международной торговли приходится на долю торговли на условиях открытого счета, которая предусматривает оплату товара в течение срока, оговоренного в контракте, после отгрузки товара.

Банки в этом процессе, как правило, выполняют роль платежного агента, который обеспечивает проведение платежа в пользу продавца по поручению покупателя. В условиях роста неопределенности и рисков на международных рынках повышается спрос на банковские гарантии, посредством которых покрываются риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности платежных, по торговым сделкам. Вместе с тем этот сегмент рынка международной торговли обладает большим по сравнению с имеющимся потенциалом для банковского обслуживания, на что и было обращено внимание экспертной группы SWIFT при разработке новой продуктовой стратегии в области сервисов для торговых операций.

Банковским платежным обязательством (Bank Payment Obligation) называют безотзывное обязательство обязующегося банка (Obligor Bank) заплатить банку-получателю (Recipient Bank) сумму в соответствии с оговоренными условиями обязательства, если представленные для сопоставления данные по торговой транзакции в межбанковскую систему соответствуют ранее оговоренным банками базовым условиям (установленным базисам) или выявленные в результате сопоставления несоответствия акцептованы обязующимся банком (рисунок 3). Срок действия банковского платежного обязательства ограничивается датой его истечения.

На первый взгляд может показаться, что банковское платежное обязательство является неким аналогом документарного аккредитива. Однако эти инструменты принципиально отличаются по целому ряду параметров, хотя и имеют общие характерные свойства. В их числе независимость и безотзывность.



Рисунок 3. BPO как инструмент торгового финансирования [2]

Figure 3. BPO as an instrument of trade Finance [2]

Как BPO, так и документарный аккредитив являются независимыми от контрактов, для расчетов по которым они выпущены, и представляют собой банковское твердое обязательство произвести платеж в пользу бенефициара в соответствии с его условиями, изменить которые невозможно без согласия бенефициара. При этом следует заметить, что бенефициарами банковского платежного обязательства и документарного аккредитива выступают разные стороны. Бенефициаром по аккредитиву является продавец, а бенефициаром по банковскому платежному обязательству, в соответствии с правилами SWIFT для BPO, может выступать только банк продавца. Таким образом, BPO – это безотзывное межбанковское обязательство.

В отличие от аккредитива банковское платежное обязательство не является документарной банковской операцией. В определении BPO, приведенном выше, речь ведется исключительно о данных по торговой сделке, а не о торговых документах. Банк-эмитент BPO принимает на себя обязательство произвести платеж при совпадении представленных торговых данных установленному условиям (базису).

Установленный базис (Established Baseline) – это набор определенных параметров торговой транзакции, согласованных между участвующими банками, таких как описание, сумма и валюта платежа, цена и количество товара, последняя дата отгрузки, размер страхового покрытия, место отгрузки и место назначения и т.п. Инициатором установления базиса может выступать как банк покупателя, так и банк продавца.

Сопоставление данных с установленным базисом производится специальной межбанковской системой SWIFT TSU, аналогов которой на текущий момент не существует, в автоматическом порядке. Представление данных в систему TSU и их автоматическое сопоставление производятся на основании международного стандарта финансовых сообщений ISO 20022, положенного в основу TSU.

Применение BPO решает проблему урегулирования расхождений, выявляемых при проверке представленных по аккредитиву документов. Согласно экспертным оценкам, около 70–75% документов по аккредитивам при их первом представлении признаются документами с расхождениями. Практика расчетов документарными аккредитивами свидетельствует, что зачастую маловажные для приказодателя аккредитива расхождения в документах становятся формальной причиной отказа в осуществлении платежа. В результате расхождения являются причиной возникновения дополнительных затрат времени и денежных средств, что снижает привлекательность документарного аккредитива. В то время как в BPO использование структурированных данных предоставляет возможность автоматического их сопоставления с изначально установленными условиями торговой сделки.

Кроме того, как альтернативы методов платежа в международной торговле открытые счета и документарные аккредитивы отличаются степенью защиты интересов продавцов и покупателей. Расчеты по открытым счетам дают продавцам преимущество в конкурентной борьбе, но являются наиболее рискованными для них способами платежа. Документарные аккредитивы традиционно считаются методом платежа, который обеспечивает компромисс между интересами продавцов и покупателей. Достижение компромисса обеспечивается посредством участия в расчетах третьей стороны, которой выступает банк-эмитент аккредитива, выпускающий независимое обязательство по переводу платежа по предоставленным отгрузочным документам, соответствующим условиям аккредитива. При всех преимуществах данный метод платежа имеет и целый ряд недостатков, которые связаны с высокой стоимостью, длительностью и относительной сложностью расчетов.

Банковское платежное обязательство объединяет в себе преимущества открытых счетов и документарных аккредитивов (рисунок 4): продавцом направляются документы по торговой сделке напрямую покупателям, но при этом платеж по сделке гарантируется банком при условии наличия представленных данных о произведенной отгрузке товаров, соответствующих установленным параметрам торговой операции. Таким образом, с использованием ВРО исключается движение торговых документов между банками, участвующими в расчетах, а объектом проверки на соответствие являются не сами документы (как в случае использования документарного аккредитива), а данные, извлекаемые из этих документов.



Рисунок 4. Сравнение банковского платежного обязательства и традиционных методов платежа в международной торговле [2]

Figure 4. Comparison of Bank payment obligations and traditional methods of payment in international trade [2]

Подводя итоги проведенного анализа, следует еще раз обратить внимание на главные преимущества ВРО (рисунок 5), в числе которых для покупателя можно выделить следующие: усиление конкурентных преимуществ; улучшение взаимоотношений с контрагентами; сокращение операционных расходов; увеличение длительности отсрочки платежа. Для продавца: уменьшение риска неплатежа или несвоевременного платежа; пред- и постотгрузочное финансирование; прогнозирование потока платежей; сокращение операционных расходов и рисков. Для банков: расширение продуктовой линейки; новый источник доходов; дополнительные возможности для региональных / обслуживающих SME-поставщиков банков; сокращение расходов.



Рисунок 5. Основные преимущества ВРО [2]

Figure 5. The main advantages of VRO [2]

При всех преимуществах банковское платежное обязательство пока не может заменить во всех отношениях документарный аккредитив, так как ВРО предназначено для обслуживания контрагентов, работающих на условиях открытого счета, что подразумевает наличие положительной истории торгового сотрудничества и установившейся степени доверия между контрагентами. Банковское платежное обязательство, как и документарный аккредитив, не защищает покупателя от риска мошенничества со стороны продавца и (или) его банка, что возлагает на покупателя ответственность за выбор контрагента. Действующие правила SWIFT не обязывают банк проводить проверку представленных данных на предмет того, что они извлечены из документов корректно и соответствуют данным в документах по торговой транзакции. Таким образом, банковское платежное обязательство для покупателя является более рискованным инструментом расчетов, чем документарный аккредитив. Однако и для продавца ВРО может быть менее привлекательным инструментом по сравнению с аккредитивом, поскольку банковское платежное обязательство выпускается не в пользу продавца, а в пользу его банка [1].

Таким образом, внедрение в практику международных расчетов ВРО пока требует осторожности, его целесообразно применять только в отношениях с проверенными историей контрагентами, которые на протяжении длительного периода сотрудничества не нарушали свои договорные обязательства. В силу этих ограничений ВРО сегодня не может выступать заменой документарному аккредитиву, оба эти инструмента являются востребованными и имеют свою область применения. Тем не менее, можно констатировать, что документарный аккредитив следует применять на начальном этапе сотрудничества с тем или иным контрагентом, после чего в случае отсутствия проявления признаков непорядочности контрагента на протяжении длительного периода следует задуматься о переходе расчетов по ВРО, как по более экономически целесообразному инструменту.

Экономическая целесообразность ВРО обуславливает целесообразность разработки его аналога для внутригосударственных расчетов, так как использование преимуществ подобного инструмента позволит решить проблемы с ликвидностью и платежеспособностью многих отечественных предприятий, что будет являться залогом повышения их финансовой устойчивости и экономической эффективности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. На пути к новому стандарту в торговом финансировании: интервью с Андре Кастерманом (Andre Casterman), сопредседателем Рабочей группы ICC-ВРО: // Международные банковские операции. – 2011. – №4 (42). – С. 8–14.
2. Регулирование операций торгового финансирования: новые инициативы // <http://www.iccwbo.ru/news/0/302/> [Электронный ресурс].

REFERENCES

1. Towards a new standard in the trade finance: an interview with Andre Kasterman (Andre Casterman), co-chair of the Working Group ICC-BPO. *International Banking*. 2011. №4 (42). P. 8-14.
2. Regulation of trade finance new initiatives. <http://www.iccwbo.ru/news/0/302/>.

Информация об авторе

Денисов Никита Юрьевич, студент четвертого курса факультета Международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Россия
n.denisov@inbox.ru

Получена:12.11.2014

Information about the author

Denisov Nikita YUrevich, fourth-year student of the Faculty of International Economic Relations of the Financial University by the Government of the Russian Federation, Moscow, city, Russia,
n.denisov@inbox.ru

Received:12.11.2014