



Банковское платежное обязательство (BPO): новый инструмент торгового финансирования

На первое полугодие 2013 г. запланирована официальная публикация Международной торговой палатой нового свода правил для банковского платежного обязательства (Bank Payment Obligation, BPO). Данная публикация призвана стать одним из наиболее значимых этапов внедрения BPO в обычную банковскую и торговую практику. В ожидании скорого появления нового стандарта в торговом финансировании представляется крайне актуальным проанализировать сущность и сравнительные преимущества данного инструмента.

Появление концепции банковского платежного обязательства в 2009 г. явилось одним из результатов масштабного проекта сообщества SWIFT по созданию инновационного продукта для обслуживания банками международной торговли на условиях открытого счета. По некоторым оценкам, на долю торговли по открытому счету (open account trade), предусматривающей оплату товара в течение оговоренного в контракте срока после отгрузки товара, приходится до 90% международной торговли. Роль банков в обслуживании таких торговых транзакций, как правило, сводится к роли платежного агента, обеспечивающего по поручению покупателя проведение платежа в пользу продавца. В периоды роста неопределенности и рисков на международных рынках увеличивается спрос на гарантии банков, покрывающие риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств (в том числе 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.

Открытый счет и документарный аккредитив как альтернативные методы платежа в международной торговле характеризуются разной степенью защиты интересов продавца и покупателя. Расчет по открытому счету дает продавцу преимущество в конкурентной борьбе, но является наиболее рискованным для него методом платежа. Документарный аккредитив традиционно считается методом платежа, обеспечивающим компромисс интересов продавца и покупателя. Компромисс достигается за счет появления в расчетах третьей стороны – банка-эмитента аккредитива, выпускающего независимое обязательство произвести платеж против представления отгрузочных документов, соответствующих условиям аккредитива.

Однако данный метод платежа обладает целым рядом недостатков, связанных с относительной сложностью, высокой стоимостью и длительностью расчетов.

Банковское платежное обязательство сочетает в себе преимущества открытого счета и документарного аккредитива (см. рис. 1): продавец направляет документы по торговой транзакции покупателю напрямую, но при этом платеж по сделке гарантирован банком при условии представления данных о совершенной отгрузке товара, соответствующих установленным параметрам торговой транзакции. Таким образом, ВРО исключает движение торговых документов между участвующими в расчетах банками, и объектом проверки на соответствие становятся не сами документы (как это имеет место быть в случае документарного аккредитива), а данные, извлеченные из этих документов. Кроме того, проверка представленных данных на соответствие изначально установленным условиям осуществляется автоматически специально разработанной для этих целей системой.



Источник: SWIFT

Рисунок 1. Банковское платежное обязательство (ВРО) и традиционные методы платежа в международной торговле

Межбанковская система «Trade Services Utility» (TSU), разработанная SWIFT для автоматического сопоставления данных по торговым операциям, возникла раньше, чем идея ВРО. Изначально банковское платежное обязательство появилось как дополнительная опция в системе TSU. Однако уже в марте 2011 г. была организована совместная рабочая группа SWIFT и Банковской комиссии

Международной торговой палаты (ICC) по созданию унифицированных правил ICC для ВРО – Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO).¹ По словам Даниеля Шманда (Daniel Schmand), вице-председателя Банковской комиссии ICC по Supply Chain Finance и главы подразделения Trade Finance and Cash Management Corporates EMEA в Deutsche Bank, рабочая группа добилась значительного прогресса в формировании правил ICC, которые предполагается выпустить в 2013 г.²

В настоящее время правила, регламентирующие выпуск банковского платежного обязательства, являются составной частью правил для сервиса TSU и содержатся в документе SWIFT «TSU Service Description». Унифицированные правила ICC URBPO, разрабатываемые на основе ныне действующих правил SWIFT, должны придать банковскому платежному обязательству статус общепризнанного стандарта, не зависящего от технологической платформы, на базе которой ВРО может быть реализовано.

Банковское платежное обязательство (Bank Payment Obligation) представляет собой безотзывное обязательство обязывающегося банка (Obligor Bank) заплатить банку-получателю (Recipient Bank) сумму в соответствии с условиями обязательства, если представленные в межбанковскую систему для сопоставления данные по торговой транзакции соответствуют ранее установленным банками базовым условиям (установленному базису) или выявленные по результатам сопоставления несоответствия акцептованы обязывающимся банком. Срок действия банковского платежного обязательства ограничен датой его истечения.

В первом приближении может показаться, что банковское платежное обязательство является некоторым аналогом документарного аккредитива. Данные инструменты существенно различаются между собой по целому ряду параметров, хотя и обладают общими характерными свойствами. Такими общими свойствами являются независимость и безотзывность. ВРО и документарный аккредитив независимы от контракта, для расчетов по которому они выпущены, и представляют собой твердое обязательство банка произвести платеж в пользу бенефициара в соответствии с его условиями, изменение которых невозможно без согласия бенефициара. При этом бенефициарами банковского платежного обязательства и документарного аккредитива являются разные стороны. Если бенефициаром по аккредитиву выступает продавец, то бенефициаром банковского платежного обязательства, согласно действующим правилам SWIFT для ВРО, может быть только банк продавца. Таким образом, ВРО представляет собой безотзывное межбанковское обязательство.

¹ См. интервью с Андре Кастерманом (Andre Casterman), сопредседателем Рабочей группы ICC-ВРО: На пути к новому стандарту в торговом финансировании. // Международные банковские операции. – 2011, №4 (42), с. 8 – 14.

² Регулирование операций торгового финансирования: новые инициативы // <http://www.iccwbo.ru/news/0/302/>

Банковское платежное обязательство, в отличие от аккредитива, не является документарной банковской операцией. В приведенном выше определении ВПО речь идет исключительно о данных по торговой транзакции, а не о торговых документах. Банк-эмитент ВПО принимает на себя обязательство произвести платеж при условии совпадения представленных торговых данных установленному базису. Установленный базис (Established Baseline) представляет собой набор конкретных параметров торговой сделки, согласованных участвующими банками: описание, цена и количество товара, сумма и валюта платежа, последняя дата отгрузки, место отгрузки и место назначения, размер страхового покрытия и т.п. Условие о ВПО также является опцией в базисе. Инициировать установление базиса может как банк покупателя, так и банк продавца. Базис (в том числе с опцией о банковском платежном обязательстве) считается установленным, если все участвующие банки подтвердили свое согласие с его условиями.

Сопоставление данных с установленным базисом производится в автоматическом порядке специальной межбанковской системой. Такой системой является платформа SWIFT TSU, аналогов которой на текущий момент не существует. Представление данных в систему TSU и их автоматическое сопоставление возможны благодаря международному стандарту финансовых сообщений ISO 20022, положенному в основу TSU. Все торговые данные направляются в TSU в структурированном виде согласно стандарту ISO 20022. Предусмотрено четыре типа наборов данных: коммерческие, транспортные, страховые и сертификационные данные, извлекаемые из соответствующих типов торговых документов. При этом не следует путать данные из торговых документов, направляемые в TSU в электронном виде, с электронными документами, представление которых возможно по документарным аккредитивам, подчиненным правилам для электронного представления документов по аккредитивам eUCP 600. Банковское платежное обязательство исключает возможность представления банком продавца или уполномоченным представляющим банком (Submitting Bank) бумажных или электронных документов.

Поскольку сопоставление торговых данных с установленным базисом, как и установление самого базиса, происходит в системе TSU, для осуществления расчетов посредством ВПО банк покупателя и банк продавца должны быть зарегистрированными пользователями SWIFT TSU. Любая коммуникация между банками происходит не напрямую, а через систему TSU, генерирующую соответствующие типы уведомлений и отчетов для участвующих в транзакции банков. Например, по результатам сопоставления данных система TSU направляет обязываемому банку и банку продавца отчет о результатах сопоставления. Расхождения, выявленные системой между представленными данными и установленным базисом, носят название «несоответствий» (mismatches). Если

обязывающийся по ВПО банк акцептует выявленные TSU несоответствия, банковское платежное обязательство подлежит исполнению в соответствии с его условиями.

Проблема урегулирования расхождений, выявленных при проверке представленных по аккредитиву документов, является одним из наиболее часто упоминаемых недостатков данного инструмента. По некоторым оценкам, 70 – 75% документов по аккредитивам признаются документами с расхождениями при их первом представлении. Однако подавляющее большинство аккредитивов закрываются исполнением, то есть платежом, когда выявленные расхождения акцептуются приказодателем и банком-эмитентом аккредитива. Практика расчетов документарными аккредитивами такова, что маловажные для приказодателя аккредитива расхождения в документах являются формальной причиной отказа в платеже. Ситуация осложняется еще и высоким субъективным фактором, в силу которого одни и те же документы могут быть признаны надлежащим представлением и документами с расхождениями специалистами разных банков. В результате, расхождения являются источником дополнительных затрат времени и финансовых ресурсов, уменьшают привлекательность документарного аккредитива как метода платежа для продавца.

Использование структурированных данных в ВПО дает возможность автоматического их сопоставления с изначально установленными условиями торговой транзакции, позволяет преодолеть субъективизм, присущий процедуре проверки в документарном аккредитиве. Вместе с тем, возникает вопрос, как соотносятся между собой по степени риска для покупателя события, являющиеся основанием для исполнения обязательств по документарному аккредитиву и ВПО. В документарном аккредитиве таким событием является признание банком документов «надлежащим представлением», как этот термин определен в UCP 600. В случае банковского платежного обязательства таким событием может быть соответствие данных установленному базису или акцепт обязывающимся банком выявленных несоответствий.

Поскольку ВПО в настоящее время является «TSU-специфическим» инструментом, обратимся к правилам SWIFT для ВПО в целях прояснения данного вопроса. Согласно этим правилам, банк не несет ответственности за точность, подлинность, действительность или юридическое значение каких-либо данных, полученных от клиента или любой другой стороны. Аналогичная норма, только в отношении действительности документов, содержится в статье 34 Унифицированных правил для документарных аккредитивов UCP 600: «банк не несет никак обязательств или ответственности в отношении формы, полноты, точности, подлинности или юридического значения какого-либо документа...». Следовательно, 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. Банк обязан удостовериться лишь в том, что данные, направляемые им в TSU для сопоставления, точно отражают полученные им данные. 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.

Правила SWIFT для ВРО регулируют исключительно межбанковские отношения. Так же, как взаимоотношения приказодателя и банка-эмитента аккредитива находятся вне UCP 600, правила SWIFT для ВРО не охватывают взаимоотношения каждого из банков со своим клиентом. Например, правила SWIFT ничего не говорят об обязанности банка-получателя ВРО произвести платеж в пользу продавца (конечного бенефициара). Подобные вопросы должны быть урегулированы отдельным договором или соглашением между банком и клиентом: соответственно между покупателем и обязывающимся по ВРО банком, банком-получателем ВРО и продавцом. Такая конструкция предоставляет банкам и их клиентам свободу в формулировании условий договоров, открывает возможности для использования ВРО в организации схем предотгрузочного и постотгрузочного торгового финансирования.

Правила SWIFT для ВРО не регламентируют также вопрос о том, каким образом и в каком виде банки должны получать данные от своих клиентов для последующего направления в TSU. Стороны могут прийти к соглашению о том, что клиент направляет данные в банк в электронном структурированном виде по принятым защищенным каналам связи (с предоставлением или без предоставления копий торговых документов), либо в виде бумажного или электронного документа. Кроме того, участвующие банки могут заключить соглашение между собой о стандартах предварительной проверки данных, получаемых от клиентов для последующего направления в TSU. Таким образом, можно уменьшить риск покупателя произвести платеж против данных, не соответствующих торговым документам.

Становясь зарегистрированным пользователем SWIFT, банк присоединяется к правилам, изложенным в «TSU Service Description». Правила допускают возможность выбора регулирующего ВРО права. Если в установленном базисе не

содержится специальной оговорки, какому праву подчиняется ВПО, то по правилам SWIFT, банковское платежное обязательство регулируется правом Бельгии, страны регистрации SWIFT. Действительность банковского платежного обязательства в рамках действующего законодательства Бельгии была подтверждена независимой юридической экспертизой, проведенной по заказу SWIFT. Ожидается, что в правилах ICC URВPO будет закреплена норма о применимом праве, аналогичная норме Унифицированных правил ICC для гарантий по требованию URDG и предусматривающая подчиненность банковского платежного обязательства праву страны местонахождения обязывающегося банка.

Можно ожидать, что в целом расчеты с использованием ВПО будут дешевле по сравнению с расчетами документарным аккредитивом за счет более высокой степени автоматизации бизнес-процессов. При этом размер комиссии за обязательство (commitment fee) банка-эмитента ВПО и аккредитива, скорее всего, будет одинаковым при прочих равных условиях, поскольку риск банка-эмитента определяется рейтингом покупателя. Для покупателя банковское платежное обязательство – более рискованный инструмент по сравнению с документарным аккредитивом, но позволяет заметно повысить эффективность и скорость расчетов. Таким образом, более высокий риск покупателя при использовании в расчетах ВПО компенсируется более низким уровнем операционных расходов.

Проведенный сравнительный анализ показывает, что внедрение банковского платежного обязательства не имеет своей целью потеснить документарный аккредитив в качестве инструмента расчетов и финансирования международной торговли. ВПО не обеспечивает того уровня комфорта продавцу и покупателю, на который они могут рассчитывать, выбирая документарный аккредитив в качестве метода платежа по контракту. Банковское платежное обязательство специально разработано для обслуживания контрагентов, работающих на условиях открытого счета, что подразумевает наличие положительной истории торговых взаимоотношений и определенной степени доверия. Использование ВПО в расчетах позволяет компаниям уменьшить риски торговли по открытому счету, открывает возможности для финансирования таких транзакций, способствует более эффективному управлению оборотным капиталом.

Перспективность банковского платежного обязательства как инструмента торгового финансирования 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. По данным SWIFT на июнь 2012 г., в общей сложности 38 банков (на уровне групп) внедряют ВПО. Зарегистрированными пользователями TSU являются около 100 финансовых институтов. В сентябре 2011 года была

успешно осуществлена первая оперативная трансграничная сделка с использованием ВРО для поддержки экспорта между Bank of China (Shanghai) и Hua Nan Bank (Taiwan).

Публикация ICC унифицированных правил для ВРО сделает данный инструмент технологически независимым и будет способствовать дальнейшему активному внедрению банковского платежного обязательства в коммерческую практику.

Автор

Шакирова Эльвира Ринатовна

к.э.н., заместитель начальника отдела документарных операций ООО «Дойче Банк», сертифицированный специалист по документарным аккредитивам (CDCS), доцент кафедры экономики Университета «Дубна»

О Дойче Банке

Дойче Банк – ведущий международный инвестиционный банк с сильной розничной составляющей. Направления деятельности банка взаимно дополняют и усиливают друг друга. Являясь лидером Германии и Европе, банк продолжает развиваться в Северной Америке, Азии и на развивающихся рынках. В филиалах, дочерних предприятиях и отделениях Банка работает более 100 000 человек. В 70 странах мира Банк предлагает своим клиентам финансовые услуги высочайшего качества. Дойче Банк стремится стать ведущим международным поставщиком финансовых решений, формируя исключительные ценности для своих акционеров и сотрудников.

В апреле 1998 года было учреждено ООО «Дойче Банк» (Дойче Банк Россия), которое является 100% дочерней компанией Deutsche Bank AG. Дойче Банк стал одним из крупнейших в России банков с иностранным участием. ООО «Дойче Банк» оказывает российским и иностранным, корпоративным и частным клиентам широкий спектр финансовых услуг, включая услуги и консультации в области корпоративного финансирования, торговых операций, услуги в области реализации активов и сопровождения крупных сделок, коммерческие банковские услуги, услуги по управлению крупным частным капиталом. Клиенты банка – ведущие российские и международные компании.

www.deutsche-bank.ru