

Электронный аккредитив и банковское платежное обязательство как альтернатива документарному аккредитиву

УДК [336+339.7] : 004
ББК 65.26 : 32.97
М-329

Т.Д. Масюкова,
кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийская академия внешней торговли,
кафедра финансов и валютно-кредитных отношений - профессор;

П.С. Платонова,
Всероссийская академия внешней торговли,
кафедра финансов и валютно-кредитных отношений - аспирант;

Ю.А. Савинов,
доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли,
кафедра технологии внешнеторговых сделок - профессор

Аннотация

В статье рассматриваются электронный аккредитив и банковское платежное обязательство как возможная альтернатива традиционному документарному аккредитиву. Автор подчеркивает такие преимущества этих инструментов как большая безопасность, скорость проведения операции, снижение издержек на транзакцию, на пересылку документов, наличие унифицированных правил МТП. Приводятся примеры использования данных инструментов в международной торговле. Сделан вывод о том, что на данный момент российские банки не готовы полноценно применять электронный аккредитив и БПО из-за отсутствия нормативно-правовой базы и наработанной практики.

Ключевые слова: документарный аккредитив, документарные операции, электронный аккредитив, банковское платежное обязательство.

Electronic letter of credit and bank payment obligation as an alternative to a documentary letter of credit

T.D. Masukova,
Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of Finance, Monetary and Credit Relations - professor;

P.S. Platonova,
Russian Foreign Trade Academy, Department of Finance, Monetary and Credit Relations -
Postgraduate student

Y.A. Savinov,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of foreign trade and international transactions - professor



Abstract

This article examines the electronic letter of credit and bank payment obligation (BPO) as a possible alternative to a documentary letter of credit. The author underlines such advantages of these tools as larger security, increased speed and lower transaction costs, for sending documents, the uniform rules of the ICC for these instruments. Examples of utilization of these instruments in international trade are provided. It is concluded that at the moment, Russian banks are not ready to use electronic letter of credit and BPO due to the lack of legal framework and established practices.

Keywords: documentary letter of credit, documentary operations, electronic letter of credit, bank payment obligation, UCP, ICC.

Аккредитив – широко распространенный способ международных расчетов, который повсеместно считается сравнительно безопасным средством для ведения внешней торговли как для экспортера, так и для импортера.

Однако в настоящее время как сотрудники банков, так и компании находят в аккредитиве уязвимые места, перечисленные во многих научных статьях. Это, например, отгрузка товара на меньшую стоимость или худшего качества, подделка документов на отгрузку¹, несколько выпущенных счетов на одну и ту же отгруженную партию товара², обязательность наличия в компании высококлассных специалистов, которые «документарно» подготовлены и представляют себе критерии проверки документов и особенности их составления, субъективность банков при проверке документов и т.п.

В связи с этим участники внешнеторговой деятельности стремятся найти замену традиционному документарному аккредитиву. Как возможная альтернатива сейчас рассматривается несколько инструментов, среди которых хотелось бы выделить электронный аккредитив и банковское платежное обязательство. Эти относительно новые платежные средства уже унифицированы: МТП выпустила в дополнение к UCP600 версию правил для электронного представления документов, eUCP (The Supplement to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation). БПО регулируются выпущенными МТП унифицированными правилами URВРО (Uniform Rules for Bank Payment Obligations), публикация МТП №750.

¹ Колюшенко Н.Ф. Мошенничество с применением документарных инструментов // Международные банковские операции. 2009. №4. С. 18

² Леднев М.В., Подосенков Н.С. Мошенничество в торговом финансировании: виды и методы минимизации // Международные банковские операции. – 2015. - №2(56). – С.60-73.

Электронный аккредитив отличается от традиционного тем, что весь обмен документами происходит не на бумажных носителях, направляемых через курьерские службы, а посредством электронных каналов связи. Сама технология проверки документов не сильно отличается от уже привычной. Банк, получивший документы на электронных носителях распечатывает их и проверяет на соответствие условиям аккредитива, точно так же, как делал бы с обычным документарным аккредитивом.

При разработке электронных систем специалисты сделали акцент на электронную цифровую подпись (ЭЦП). «ЭЦП используется физическими и юридическими лицами в качестве аналога собственноручной подписи для придания электронному документу юридической силы, равной юридической силе документа на бумажном носителе, подписанного собственноручной подписью правомочного лица и скрепленного печатью»³.

Однако вся эта система с использованием цифровых подписей эффективна лишь в том случае, когда код доступа к электронной подписи известен только ответственному исполнителю, выпускающему документы. Однако на практике часто бывает, что сотрудники, не причастные к отправке сообщений, получали ключ без особого труда, тем более что часто ЭЦП хранится на USB-носителе или на «таблетке» Touch Memory. Получив доступ к физическому носителю ЭЦП, можно легко подписать любой документ.

Как было сказано выше, международная торгово-промышленная палата выпустила в дополнение к UCP600 версию правил для электронного представления документов, eUCP. Это документ, состоящий из 12 статей. Положения eUCP не изменяют UCP 600, а дополняют его и могут использоваться как в случае применения только электронных документов, так и при использовании таких документов совместно с бумажными. Услуги Электронного аккредитива обеспечивают заключение договоров между участниками сделки в электронной форме с использованием интернет-технологий и соблюдением всех условий, необходимых для юридического признания данных документов. Использование Электронного аккредитива значительно сокращает сроки оформления сделок для территориально удаленных контрагентов, за счет использования электронных договоров купли-продажи. Отпадает необходимость проходить через длительную процедуру открытия аккредитива в банке. Договор заключается в электронном виде и скрепляется ЭЦП контрагентов. Все документы подписываются ЭЦП, подлинность которой легко проверить. Документы, выписываемые сторонними организациями, также подписываются ЭЦП. Это могут быть страховые, транспортные документы (коносамент, CMR, авианакладная и пр.). Таким образом, снижается время на пересыл-

³ Электронная цифровая подпись. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.russika.ru/t.php?t=3897> (Дата обращения: 24.05.2015г.)



ку документов, риск их потери при транспортировке и, что также крайне важно, сокращаются издержки. В среднем, пересылка одного комплекта документов на бумажных носителях обходится сторонам аккредитива в 75-100 долларов США и занимает от 3 до 7 дней при нормальных условиях. А если представить, что по условиям аккредитива разрешены частичные отгрузки, то количество представлений по одному аккредитиву может достигать нескольких десятков. Электронный аккредитив позволяет избежать этих расходов, а также быстрее получить денежные средства по аккредитиву. Также выпуск документов на электронных носителях позволяет уменьшить количество ошибок/опечаток, риск мошенничества при их составлении и потери при пересылке. Обозначение страны SA (Саудовская Аравия) сотрудником DHL было ошибочно понято как сокращение от USA (США), туда и отправились документы из РФ со всеми вытекающими последствиями. Благодаря электронному аккредитиву обязательство становится более прозрачным и может быть выпущено на меньший срок, за счет чего снизится комиссия за открытие аккредитива, т.к. в большинстве случаев размер комиссии зависит от срока действия обязательства банка.

Учитывая весомый процент отказов банка в платеже при первом представлении документов (около 70-80%⁴), можно выявить еще одно преимущество электронного представления. Электронный документ гораздо быстрее исправить, если в нем обнаружены критические неточности, из-за которых он не может быть исполнен.

Все стороны по электронному аккредитиву должны иметь доступ к безопасной онлайн-платформе, на которой технически возможно электронное представление документов и их проверка. В мире существует несколько компаний (например, GlobalTrade Corporation, essDOCS и The Bolero⁵ Ecosystem⁶), которые предлагают подобные услуги. Из зарубежных банков электронный аккредитив предлагают такие банки, как The Royal Bank of Scotland, HSBC, China CITIC Bank, Agricultural Bank of China и другие. Необходимо, однако, отметить, что в России подобный вид аккредитива еще не развит и не пользуется большим спросом.

Еще одной особенностью, наблюдаемой в российских компаниях, является то, что в настоящее время не все готовы переходить на электронный документооборот. Некоторых организации до сих пор предпочитают иметь дело с документами, которые скреплены живыми подписями и печатями.

⁴ The bank payment obligation. L/C lite or open account enabler? [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://pages.misys.com/rs/misys/images/BPO_infographic_final.pdf (дата обращения: 04.05.2015).

⁵ Bills of lading electronic registry organization

⁶ Understanding Electronic Letters of Credit. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.letterofcredit.biz/electronic-letters-of-credit.html> (дата обращения: 05.05.2015).

Далее, остается вопросом, по каким каналам связи электронные, подписанные ЭЦП документы попадут из банка получателя в исполняющий банк, а оттуда уже в банк-эмитент и, наконец, Плательщику. Конечно, файл с документами можно отправить по электронной почте, но, в соответствии с политикой безопасности многих компаний и банков, это незащищенный канал связи, и по нему категорически запрещено отправлять документы, содержащие конфиденциальную информацию. В настоящий момент в ряде российских банков разрабатывается межбанковская система, аналог SWIFT, позволяющая обмениваться файлами в защищенном режиме. Но на данном этапе практики применения подобной системы еще нет, как нет и российской онлайн-платформы, позволяющей обмениваться файлами всем сторонам сделки.

Еще одной альтернативой традиционному документарному аккредитиву представляется **Банковское платежное обязательство** (Bank Payment Obligation). Это 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 банком⁷. Операция по сопоставлению данных возможна благодаря электронному обмену структурированной информацией между двумя сторонами, участвующими в финансовой транзакции. При этом предполагается обмен осуществляется с использованием средств телекоммуникации (формат ISO 20022)⁸. Человеческий фактор сводится к минимуму. Сама сверка данных происходит электронно. Международная торговая палата выпустила унифицированные правила, регулирующие БПО, URBPO (Uniform Rules for Bank Payment Obligations), публикация МТП №750.

⁷ Шакирова Э. Bank Payment Obligation (BPO): новый метод платежа и финансирования международной торговли. [Электронный ресурс] // Конференция «Новые акценты в торговом и экспортном финансировании в 2013 г.» Москва – 22 апреля 2013 г. – Режим доступа: URL: http://www.interbankclub.com/LoadedFiles/Shakirova_Elvira-MBO-Prague-2013.pdf (дата обращения: 07.09.2014).

⁸ Савинов Ю.А., Масюкова Т.Д., Кривоножкин К.Д. Эволюция платежных инструментов в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. - №8. – С.40.



Последовательность действий при использовании БПО



Источник: Шакирова Э.Р. Bank Payment Obligation (BPO): новый метод платежа и финансирования международной торговли. По материалам конференции «Новые акценты в торговом и экспортном финансировании в 2013 г.» Москва – 22 апреля 2013 г.

Стороны контракта решают использовать БПО в качестве способа оплаты. Покупатель делает заказ на покупку товара у продавца.

Покупатель представляет в свой банк минимальную информацию, известную на момент заказа, и условия БПО обязывающемуся банку.

Продавец подтверждает достоверность информации и условия БПО банку получателя.

Если данные с обеих сторон совпадают, то устанавливается так называемый базис. Продавец и покупатель получают ответ о соответствии условий.

Продавец отправляет товар по назначению.

Продавец представляет коммерческий счет (инвойс) и транспортный документ в свой банк, который переводит данные в формат TSU для сравнения.

Покупатель получает отчет о соответствии из своего банка и просьбу акцептовать документы с расхождениями, если таковые обнаружатся.

Банк продавца уведомляет его об успешной сверке данных.

Продавец незамедлительно отправляет транспортный документ покупателю, т.к. в некоторых случаях это одновременно и товарораспорядительный документ, без которого покупатель не сможет получить свой груз.

Продавец отправляет инвойс (счет) и требуемые сертификаты напрямую покупателю.

В оговоренный срок обязывающийся банк списывает денежные средства со счета покупателя и переводит их в банк получателя. Далее средства оказываются на счету самого получателя.⁹

Для установления базиса минимальным комплектом документов для сравнения является¹⁰:

- Референс банка.
- Номер заказа/контракта.
- Наименование покупателя и страна.
- Банковский идентификационный код банка покупателя (BIC8).
- Наименование продавца и страна.
- Банковский идентификационный код банка продавца (BIC8).
- Наименование и количество товара.
- Платежные условия.
- Условия БПО: обязывающийся банк, банк получателя, сумма обязательства, дата истечения.

Общими с документарным аккредитивом свойствами являются независимость и безотзывность. 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 ВПО, может быть только банк продавца. Таким образом, ВПО представляет собой безотзывное межбанковское обязательство. Также общей является возможность привлечения финансирования. Банк покупателя имеет возможность, например, заключить дополнительное соглашение с банком продавца и оплатить аккредитив авансом, раньше срока. В обычном аккредитиве это называется валютным покрытием. Еще одним из преимуществ БПО является отсутствие необходимости подтверждать аккредитив и платить комиссию за подтверждение, которая в среднем составляет около 0,8% от

⁹ Bank Payment Obligation (BPO) Case study - Getting paid on time and increase competitiveness using the BPO and SWIFT's TSU. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_case_study_bpo_scb.pdf (дата обращения: 12.05.2015).

¹⁰ Frequently Asked Questions for Bankers regarding the URBPO [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/General-PDFs/1205-rev-BPO-Frequently-Asked-Questions_Banks_28-October-2014/ (дата обращения: 13.05.2015)



суммы сделки. Таким образом, БПО – достаточно универсальный инструмент, и его условия могут быть подстроены под нужды конкретной сделки.

Преимущество БПО над аккредитивом по скорости операции можно продемонстрировать следующим примером.

Представим, что по аккредитиву документы были представлены продавцом в свой банк в понедельник. В течение вторник-среды они проверяются, и к четвергу готовы для отправки в банк-эмитент. Курьерская служба принимает документы и везет в другой банк. Надо учесть, что выходные выпадают из этого процесса, т.к. банки не работают. В понедельник банк-эмитент получает документы. Со вторника по четверг он проверяет комплект на соответствие условиям аккредитива. Если никаких расхождений не обнаружено, то в четверг-пятницу происходит оплата аккредитива. Средства перечисляются в банк бенефициара. Т.к. впереди очередные выходные, то, вероятно, продавец увидит деньги на своем счету только в понедельник-вторник. Таким образом, вся операция занимает около двух недель.

Что же можно увидеть, если стороны контракта договорились использовать БПО? В понедельник экспортер представляет набор данных в свой банк. Банк в этот же день производит ввод данных в систему, и происходит автоматическое сравнение. Импортеру направляется статус проверки документов. Если никаких расхождений не обнаружено, то во вторник-среду происходит платеж в адрес банка экспортера. Сами деньги оказываются на счету у получателя в четверг. Таким образом, применение БПО позволило в данной ситуации сэкономить 10 дней. Если компания активно занимается внешней торговлей, то 10 дней для нее – существенный срок. Это возможность управлять и финансовыми потоками, и дебиторской задолженностью, и операционными издержками.

Перспективность банковского платежного обязательства как инструмента торгового финансирования оценили такие крупные международные банки, как Deutsche Bank, Standard Chartered Bank, Bank of Tokyo-Mitsubishi. По данным на январь 2014 г., уже 55 банков (на уровне банковских групп) внедряют ВПО. Зарегистрированными пользователями платформы SWIFT TSU являются около 225 финансовых институтов и в общей сложности 45 стран уже используют межбанковскую платформу SWIFT TSU¹¹. В сентябре 2011 года была успешно осуществлена первая оперативная трансграничная сделка с использованием ВПО для поддержки экспорта между Bank of China (Shanghai) и Hua Nan Bank (Taiwan). БПО оценили такие зарубежные компании, как BP, Omron, DAENONG CO., LTD., 7-Eleven, Köksan Pet Plastik и другие представители нефтехимической, угольной промышленности, производители электроники и товаров народного потребления¹².

¹¹ Банковское платёжное обязательство (ВПО) и платформа для проведения сделок (TSU): новый инструмент торгового финансирования <http://www.rosswift.ru/30011/3001114/> (дата обращения: 10.09.2014).

¹² Market adoption of ВПО [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_bpo_market_adoption.pdf (дата обращения: 06.05.2015).

Современные технологии создают основу для внедрения электронных аккредитивов и БПО. Обмен данными между банками и выпуск документов будет происходить в электронном виде (например, коносаменты, декларации на товары). На документах будет проставляться ЭЦП, что усложнит их подделку и сделает практически невозможной без участия сотрудников банка или использования дорогостоящего оборудования.

Однако на данном этапе российское законодательство не готово к внедрению новых инструментов, нет наработанной практики судов, банки не знают, как практически их применять. Но в свете растущей популярности этих способов международных расчетов в зарубежных странах имеет смысл их постепенно осваивать и включать в список услуг, предлагаемых клиентам.

Если сравнивать документальный аккредитив, электронный аккредитив и банковское платежное обязательство, то можно отметить, что электронный аккредитив быстрее по срокам исполнения, чем традиционный, но БПО позволяет исполнить обязательство еще быстрее благодаря тому, что он позволяет избежать ручной проверки документов. Исходя из этого, можно предположить, что и стоимость БПО будет ниже, чем альтернативных ему инструментов, хотя в настоящее время лишь немногие банки включили эту услугу в свою продуктовую линейку, и сравнить тарифы в данный момент не представляется возможным. Банки, предоставляющие услугу БПО, надеются, что их клиентами станут те компании, которые в настоящее время осуществляют внешнеторговые платежи через открытый счет, по разным причинам отказываясь от традиционного аккредитива.

Общими чертами БПО и электронного аккредитива можно назвать стремление применять современные технологии, избавляться от представления документов на бумажных носителях, сокращать сроки исполнения обязательства и, таким образом, становиться дешевле.

БПО и электронный аккредитив не обязательно должны рассматриваться как конкуренты. Они могут применяться в одной и той же сделке одновременно. Например, представление документов происходит на электронных носителях, таким образом, частично имеет место электронный аккредитив. Далее данные из документов переносятся в платформу для сравнения, это уже элемент БПО. Далее, после вынесения заключения о проверке, документы всё в том же электронном виде направляются в банк-эмитент и плательщику. Подобная сделка была проведена между ВНР Billiton и Cargill, обязывающимся банком выступил ANZ, а банком получателем – Westpac¹³. Платеж по этой операции был завершён в течение 48 часов¹⁴.

¹³ Deal breakdown: The combination eBL BPO [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.thecorporatetreasurer.com/News/397118,deal-breakdown-the-combination-eb1-bpo.aspx> (дата обращения: 06.05.2015).

¹⁴ Two landmark deals signed for electronic trade docs [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.thecorporatetreasurer.com/News/396666,two-landmark-deals-signed-for-electronic-trade-docs.aspx> (дата обращения: 06.05.2015).



Из вышесказанного можно сделать вывод, что от традиционного документарного аккредитива в ближайшее время участники внешнеторговой деятельности отказываться не будут. Однако необходимо работать над недопущением использования аккредитивов для махинаций, так как это подрывает их репутацию. Вследствие этого уменьшается количество компаний, готовых прибегнуть к этому способу международных расчетов, хотя на данном этапе аккредитивный способ расчетов – один из самых безопасных.

БИБЛИОГРАФИЯ:

- Uniform Rules for Bank Payment Obligations ICC publication No. 750. URBPO
- Колюшенко Н.Ф. Мошенничество с применением документарных инструментов // Международные банковские операции. 2009. №4. С. 18 (Koljushenko N.F. Moshennichestvo s primeneniem dokumentarnyh instrumentov // Mezhdunarodnye bankovskie operacii. 2009. №4. S. 18)
- Леднев М.В., Подосенков Н.С. Мошенничество в торговом финансировании: виды и методы минимизации // Международные банковские операции. – 2015. - №2(56). – С.60-73 (Lednev M.V., Podosenkov N.S. Moshennichestvo v torgovom finansirovanii: vidy i metody minimizacii // Mezhdunarodnye bankovskie operacii. – 2015. - №2(56). – S.60-73).
- Савинов Ю.А., Масюкова Т.Д., Кривоножкин К.Д. Эволюция платежных инструментов в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. - №8. – С.29-44 (Savinov Ju.A., Masjukova T.D., Krivonozhkin K.D. Jevoljucija platezhnyh instrumentov v mezhdunarodnoj torgovle // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. – 2014. - №8. – S.29-44).
- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP 600). Редакция 2007 года (Публикация Международной торговой палаты N 600) (Unificirovannye pravila i obychai dlja dokumentarnyh akkreditivov (UCP 600). Redakcija 2007 goda (Publikacija Mezhdunarodnoj torgovoj palaty N 600))
- Bank Payment Obligation (BPO) Case study - Getting paid on time and increase competitiveness using the BPO and SWIFT's TSU. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_case_study_bpo_scb.pdf (дата обращения: 12.05.2015).
- Frequently Asked Questions for Bankers regarding the URBPO [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/General-PDFs/1205-rev-BPO-Frequently-Asked-Questions_Banks_28-October-2014/ (дата обращения: 13.05.2015)
- Deal breakdown: The combination eBL BPO [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.thecorporatetreasurer.com/News/397118,deal-breakdown-the-combination-ebl-bpo.aspx> (дата обращения: 06.05.2015).
- Two landmark deals signed for electronic trade docs [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.thecorporatetreasurer.com/News/396666,two-landmark-deals-signed-for-electronic-trade-docs.aspx> (дата обращения: 06.05.2015).

Market adoption of BPO [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_bpo_market_adoption.pdf (дата обращения: 06.05.2015).

Банковское платёжное обязательство (BPO) и платформа для проведения сделок (TSU): новый инструмент торгового финансирования <http://www.rosswift.ru/30011/3001114/> (дата обращения: 10.09.2014) (Bankovskoe platjzhnoe objazatel'stvo (VRO) i platforma dlja provedeniija sdelok (TSU): novyj instrument torgovogo finansirovanija).

Шакирова Э. Bank Payment Obligation (BPO): новый метод платежа и финансирования международной торговли. [Электронный ресурс] // Конференция «Новые акценты в торговом и экспортном финансировании в 2013 г.» Москва – 22 апреля 2013 г. – Режим доступа: URL: http://www.interbankclub.com/LoadedFiles/Shakirova_Elvira-MBO-Prague-2013.pdf (дата обращения: 07.09.2014) (Shakirova Je. Bank Payment Obligation (BPO): novyj metod platezha i finansirovanija mezhdunarodnoj trgovli. [Jelektronnyj resurs] // Konferencija «Novye akcenty v torgovom i jeksportnom finansirovanii v 2013 g.» Moskva – 22 aprelja 2013 g. – Rezhim dostupa).

The bank payment obligation. L/C lite or open account enabler? [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://pages.misys.com/rs/misys/images/BPO_infographic_final.pdf (дата обращения: 04.05.2015).

Understanding Electronic Letters of Credit. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.letterofcredit.biz/electronic-letters-of-credit.html> (дата обращения: 05.05.2015).

