

Эволюция платежных инструментов в международной торговле

Развитие международной торговли в последние десятилетия претерпело значительные изменения. Рост применения современных технологий в сферах коммуникации, прогнозирования и планирования, а также либерализация торговых потоков, повлекшая за собой устранение разнообразных барьеров между рынками различных государств, повлекли за собой возможность оптимизации таких показателей, как срок поставки товара, и соответственно, повышение коэффициента оборачиваемости капитала. Некоторые компании добились сокращения времени оформления исполнения заказа в один день. Это существенно влияет на ускорение роста международных коммерческих операций. Темпы роста международной торговли превышают темпы роста мирового промышленного производства и мирового ВВП. Высокие темпы ее роста (приблизительно 9-11% в год) обусловлены так же и рядом других факторов – возникновением новых отраслей и коренной реконструкцией старых; углублением международной специализации и кооперации под воздействием научно-технического прогресса; отменой ее количественных ограничений и снижением таможенных пошлин; активным включением в мировую торговлю новых групп стран.¹

Динамика международной торговли стимулируется и совершенствованием процессов оформления коммерческих сделок. Практика международной коммерции уже достаточно давно сдерживалась применением многих документов в бумажной форме, необходимых для оформления сделок. В результате со стороны банков многие процессы реализации международных коммерческих сделок не были оптимизированы и тормозили развитие экспортно-импортных операций.

¹ Развитие современной международной торговли. Россия на мировом рынке // <http://modern-econ.ru/makro/mirovaya-ekonomika/mirovoy-gynok/sovremennaya-torgovlya.html>

*Ю.А. Савинов,
Т.Д. Масюкова,
К.Д. Кривоножкин*

УДК 339.7
ББК 65.268
С-130



Однако в годы мирового экономического кризиса 2008 г. объективно возникли требования по ускорению оформления коммерческих операций, в результате произошли существенные изменения в использовании инструментов международных расчетов, что способствовало преодолению возникавших трудностей. Прежде всего, следует отметить повышение роли торгового финансирования в обеспечении успешного проведения международной торговли. На пике кризиса ликвидности межбанковское финансирование международной торговли (как и другие формы кредита) стало дефицитным и дорогим, кредитная ставка для краткосрочных сделок повысилась до 4-5%. В результате возникших трудностей в обеспечении предэкспортного финансирования объем торговых потоков из Азии в Европу и Америку понизился на 40%, хотя стоимость океанской перевозки также значительно снизилась. Хотя с тех пор ситуация существенно стабилизировалась, связь между торговыми потоками и торговым финансированием стала предметом пристального внимания предпринимателей, занятых международной торговлей. Произошли также некоторые изменения в системе банковского финансирования.

Первыми шагами по отказу от использования документов на бумажных носителях стало расширение использования в практике компаний такого расчетного инструмента, как открытый счет. Следует отметить, что открытый счет не является каким-то современным изобретением. Он применяется достаточно давно в международных расчетах между компаниями. Однако ранее он использовался в основном между предприятиями одной группы компаний, поскольку предполагал наличие максимального доверия между партнерами. Он применялся преимущественно между расположенными в различных государствах компаниями одной транснациональной корпорации.

В условиях сложного периода выхода из кризиса политические и деловые лидеры продолжают прилагать усилия по обеспечению надежности торговых и инвестиционных потоков. Развитие международной торговли остается главным направлением усилий многих официальных деятелей и представителей бизнеса, которые проводят политику международного развития, сокращения бедности и обеспечения стабильности экономического роста во многих странах. В годы ближайшей перспективы, согласно прогнозам Международной торговой палаты, объемы международной торговли существенно вырастут. К 2025 году, по оценкам, оборот торговли товарами достигнет 48,5 трлн долл. против 27,2 трлн долл. в 2014 г.²

По данным компании SWIFT, объем мирового импорта в 2011 - 2020 гг. увеличится с 14 до 31 трлн долл. Среднегодовой темп прироста составит 8,7%, при этом доля расчетов по открытому счету повысится с 82 до 91%, а документарных методов платежа – снизится с 18 до 9%. В результате перехода на использование новых платежных инструментов доходы банков от проведения международных расчетов

² http://www.swift.com/resources/documents/Bank_payment_obligation.pdf

повысятся в 2011 – 2020 гг. с 39 до 70 млрд долл., то есть вырастут на 80%, доходы от использования расчетов по открытому счету повысятся с 11 до 31 млрд долл., документарных методов платежа – увеличатся с 23 до 25 млрд долл., а доходы от банковского перевода – вырастут с 5 до 13 млрд долл.³

По несколько отличающимся оценкам Международного валютного фонда, структура использования платежных инструментов в международной торговле в 2008 г. являлась следующей: авансовый платеж – 19 - 22% (3 - 3,5 трлн долл.), банковское торговое финансирование – 35 - 40% (5,5 - 6,4 трлн долл.), открытый счет – 38 - 45% (6,0 - 7,2 трлн долл.), в том числе под гарантии экспортных кредитных агентств 1,25 - 1,5 трлн долл. остальное – примерно поровну между расчетами в рамках подразделений и филиалов ТНК и межфирменная торговля.⁴

В связи с существенным расширением практики использования открытого счета отмечен значительный отход от использования такого знакомого и привычного инструмента, как аккредитив (около 15% всех транзакций) в пользу использования в международной торговле платежного инструмента в виде открытого счета (более 80%, а по некоторым оценкам – 90%).⁵ Использование аккредитива остается, тем не менее, весьма значительным, особенно в странах Ближнего и Среднего Востока. В период экономического кризиса его использование обеспечило партнерам уверенность в реализации торговых сделок, поскольку дает гарантии против многих торговых рисков. Среднее значение аккредитива в 2011 году составило 603 тыс. долл. За период 2004-2009 гг., общая стоимость выставленных аккредитивов в рамках системы SWIFT составила примерно порядка 1,5 трлн долл. в год. По оценкам, доля аккредитивов в общей сумме платежей в международной торговле в рамках банков, входящих в систему SWIFT (MT700), составляет 9,3%, на долю инкассо – около 1,4%.

РЕВЕРСИВНЫЙ, ИЛИ «ЗАКУПОЧНЫЙ» ФАКТОРИНГ

Незадолго до мирового финансового кризиса, коммерческие банки стали разрабатывать новую схему осуществления платежей для удовлетворения потребностей компаний, получающих платежи в торговле на основе открытого счета. Эти положения стали наиболее часто реализовываться в обеспечении функционирования международных цепочек поставок, для них был использован термин «Supply Chain Finance» – SCF.

Термин SCF дословно переводится как «финансирование цепи поставок». Это относительно новое явление в мировой финансовой практике, а в России полно-

³ Observations on the Evolution of Trade Finance and Introduction to the Bank Payment Obligation. Educational report. OPUS Advisory Services International. SWIFT. March 2013, P. 7

⁴ Observations on the Evolution of Trade Finance and Introduction to the Bank Payment Obligation. Educational report. OPUS Advisory Services International. SWIFT. March 2013, P.8.

⁵ Макарова Н.В. Расчеты по открытому счету: новые технологии и инструменты // Международные банковские операции. — 2011. — № 2 // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=168260>



ценный набор условий SCF представляет финансовую инновацию. Зародившись в глобальных FMCG-компаниях⁶, условие SCF получает все большее распространение по миру во всех отраслях бизнеса и, наконец, приходит в Россию.

Суть финансового инструмента SCF в том, что в цепочку поставок компании встраивается третья сторона, которая обеспечивает финансирование закупок. Отчасти это условие очень близко к классическому понятию «факторинг». Но, в связи с некоторыми новыми характеристиками, Supply Chain Finance стали называть «Реверсивным факторингом» (reverse factoring), а в России получило распространение название «Закупочный факторинг».⁷ Так или иначе, всё это определения одного инструмента, который позволяет повышать эффективность бизнеса и способствует росту экономики. Предлагают данный финансовый инструмент, как банки, так и факторинговые компании. Основное отличие SCF от классического факторинга заключается в том, что инициатором сделки является не продавец, а покупатель.⁸

Компании-покупатели заботятся о поставщиках. Именно так можно определить основную идею SCF. Компания-покупатель до начала закупочной кампании ведет переговоры с банком о возможности финансирования своих поставщиков по «своей», то есть более льготной по сравнению с рыночной кредитной ставке, которые компания-покупатель получает в Банке (на основании своего финансового состояния), и она готова этими ставками «делиться» с поставщиками. Выгода для компании-покупателя заключается в результате итогов переговоров по ценам и условиям поставок, поскольку такой инструмент, как доступ к «дешевым» деньгам, может иметь чуть ли не решающую роль в переговорной позиции для снижения закупочных цен.

Компания-покупатель хочет иметь лучшую цену, лучшее качество и отсрочку платежа, позволяющую «пережить» весь цикл: например, от закупки сырья в Китае до поставки готовой продукции в США. Использование условия SCF не является кредитной нагрузкой ни для покупателя, ни для поставщика – в отчетности это обычные обязательства как при классической отсрочке платежа, критически не «отягощающие» состояние.

Схема его функционирования заключается в следующем. Поставщик отгружает товар покупателю и передает в факторинговую компанию электронный реестр поставок. Компания проверяет и подтверждает действительность поставок. Телефон и электронная почта исключены. Процедура осуществляется с помощью

⁶ FMCG – аббревиатура (от Fast Moving Consumer Goods), принята в англоязычном мире и используется для обозначения товаров широкого потребления, таких как продукты питания, бытовая химия, пиво и сигареты и т. д.

⁷ Supply Chain Finance: Как из своей Компании сделать Банк // <http://supplychains.ru/2013/11/13/scf/>

⁸ Supply Chain Finance: Как из своей Компании сделать Банк // <http://supplychains.ru/2013/11/13/scf/>

специальной системы «Электронный факторинг» – это система электронного документооборота. После того как факторинговая компания акцептует поставку, она выплачивает поставщику финансирование в размере 100% от суммы поставки. По окончании отсрочки, покупатель оплачивает поставки на счет факторинговой компании.⁹ Какие выгоды при этом получает покупатель? Все более чем очевидно. Во-первых, покупатель получает отсрочку платежа на необходимый срок и сумму. Во-вторых, поскольку работа по закупочному факторингу равнозначна оплате товара по факту отгрузки, то поставщик имеет возможность предоставить покупателю дополнительные льготы и бонусы. В-третьих, покупатель получает экономию, поскольку комиссия за факторинг в большинстве случаев меньше, чем стоимость коммерческого кредита от поставщика.

Среди видов закупочного факторинга наиболее востребован так называемый безрегрессионный факторинг. Его доля на российском рынке у ведущих факторинговых компаний составляет около 40%. Безрегрессионный факторинг – это сочетание финансирования поставок с отсрочкой платежа с одновременной возможностью исключить риск неоплаты отгружаемого товара. Факторинг без регресса предполагает покупку дебиторской задолженности в момент отгрузки товара, то есть помимо выгоды, связанных с получением доступа к финансированию и снижению рисковой нагрузки, покупатель еще и улучшает качество баланса, поскольку просто списывает дебиторскую задолженность.

Какова стоимость закупочного факторинга? Обычно она включает три составляющих: комиссию за финансирование, которая зависит от срока отсрочки; комиссию за факторинговое обслуживание, зависящую от объема переданной дебиторской задолженности; комиссию за исключение риска неоплаты отгруженного товара, которая также зависит от объема передаваемой дебиторской задолженности и, безусловно, от ее диверсификации. Однако следует отметить, что на деле факторинговые компании не всегда имеют понятную и прозрачную модель ценообразования. При заключении договора нужно обязательно обращать внимание на то, как формируется цена услуги.

Роль реверсивного факторинга в обеспечении коммерческих операций повышается. Он, бесспорно, является достаточно хорошим финансовым инструментом, но он не способен в полной мере покрывать определенного рода затруднения, возникающие как у поставщиков, так и у покупателей, поскольку требует быстрого подтверждения счета-фактуры.

В результате мирового кризиса 2008 года разработка новых условий финансирования замедлилась, но в среднесрочной перспективе, новые схемы финансирования стали поддерживаться представителями предпринимательских структур во всем мире. Программы SCF позволяют покупателям расширить сроки оплаты от 60 до 120 дней, обеспечивая при этом поставщикам получение более приемлемых,

⁹ Механизм работы по факторингу предельно прост // <http://www.factorings.ru/article/61/>



более низких ставок финансирования. По данным отраслевых источников, SCF может разблокировать таким образом от 100 млрд до 500 млрд долл. ликвидности за счет ускорения цикла оборота денежных средств для поставщиков и расширение дней кредита для покупателей.

РАСШИРЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТКРЫТОГО СЧЕТА

В течение длительного времени наиболее распространенным в практике международной торговли являлся документарный аккредитив, являющийся независимым обязательством банка произвести платеж против заранее оговоренного списка документов. Однако популярность этого платежного инструмента постепенно снижается. Происходит переход к использованию такого инструмента платежа, как открытый счет. Это существенно меняет систему торгового финансирования через банки, поскольку устраняет их как посредников в обеспечении платежей и представления реальной угрозы для их роли как важнейших игроков в реализации международной торговли.

Рисунок 1

Сравнение схем аккредитива и открытого счета



Источник: Bank Payment Obligation. A Banking Commission Supply Chain Finance Project. ICC. Paris. 2013 – p. 6.; Introduction to and Comments on Bank Payment Obligation (BPO). T. O. Lee Consultants Ltd. 10 Westbury Court. Richmond Hill, Ontario L4S 2L1 Canada - p. 7. // www.tolee.com

Для того чтобы подробнее разобраться, почему компании стали отказываться от использования аккредитива и переходить к расчетам по открытому счету, необходимо разобраться в принципиальных различиях между этими двумя инструментами.

Аккредитив, как платежный инструмент, имеет ряд преимуществ: уменьшение рисков как для покупателя, так и для поставщика; гарантированное получение всей суммы от покупателя; контроль со стороны банка соблюдения условий договора; полный и гарантированный возврат денег покупателю в случае отмены сделки; юридическая ответственность кредитных организаций за законность сделок, в которых применяется аккредитив. И, конечно, нельзя не сказать о том, что аккредитив является достаточно гибким инструментом торгового финансирования, когда в зависимости условий поставки, порядок выплаты по аккредитиву может быть составлен с учетом интересов партнеров.

Однако у аккредитива есть и недостатки. Он является относительно жестким инструментом. Рассмотрим детальнее его негативные характеристики. Они выявляются, начиная со стадии проверки документов:

- проверка документов производится специалистом банка. Вне зависимости от подготовки человека, его знаний в данной области и его опыта, всегда остаются риски человеческого фактора;

- аккредитив, является операцией, требующей подготовки и сбора значительного количества документов исключительно на бумажном носителе;

- необходимы значительные затраты времени на сбор и проверку документов на бумажном носителе;

- аккредитив является относительно дорогим платежным инструментом, банковские ставки по проведению операции документарного аккредитива достаточно высоки.

Указанные факторы стимулируют компании постепенно переходить от использования аккредитива к работе по открытому счету.

Открытый счет – одна из форм расчетов во внешней торговле. Суть: непосредственное отправление в адрес иностранного покупателя как товара, так и товарных документов, оплату которых импортер осуществляет в течение обусловленного в контракте срока. Если этот срок превышает сроки действующего законодательства, то открытый счет рассматривается не как форма наличного расчета, а как расчеты в кредит.¹⁰

Как правило, при этой форме расчетов фирмы открывают в своих книгах друг другу счета, на которых учитывают обоюдную задолженность (взаимозачет). Эта операция осуществляется без участия банка, который может быть подключен в отдельных случаях, в основном на завершающем этапе операций, когда необходимо подвести баланс и сделать перевод суммы, оставшейся непокрытой товаром.

Открытый счет, таким образом, предусматривает коммерческое кредитование покупателя. Для экспортера он всегда невыгоден, поскольку связан с повышенным риском. Как правило, эта форма применяется между длительно сотрудничающими

¹⁰ Расчеты по открытому счету. Банковский перевод// <http://www.economy-web.org/?p=21>



фирмами, которые осуществляют товарообменные операции, выступая одновременно в форме продавцов и покупателей, между филиалами крупных компаний и т.п.

Целесообразность использования в расчетах открытого счета может быть продиктована следующими обстоятельствами:

- если поставки осуществляются небольшими партиями регулярно по графику;
- встречные поставки;
- между филиалами крупных компаний.

При использовании открытого счета покупатель осуществляет платеж за товар или услугу через определенный период времени после поставки, а контрагенты ведут так называемый взаимный учет сумм текущей задолженности друг перед другом. Поэтому открытый счет используют, как правило, компании, связанные уже долговременными торговыми отношениями. Это могут быть традиционные бизнес-партнеры, ТНК с ее заграничными филиалами по экспортным поставкам, аффилированные или смешанные фирмы с участием организации-продавца. Открытый счет применяют также в тех случаях, когда предприятие расплачивается за товары, отправляемые на консигнацию для продажи со склада.

Особенности использования открытого счета. Особенность данной формы расчетов состоит в том, что движение товаров опережает движение валютных средств, принимая форму своеобразного коммерческого кредита. При этом в некоторых случаях экспортер односторонне кредитует импортера. Более того, товаросопроводительные документы поступают к последнему напрямую, минуя банк. Как следствие, весь контроль за своевременностью платежей ложится на плечи участников сделки, в первую очередь, на экспортера.

С этой точки зрения расчеты по открытому счету наиболее выгодны для покупателя-импортера, так как он получает отсрочку платежа за фактически поставленный товар, а процент за предоставляемый кредит при этом отдельно не взимается. К тому же для него практически полностью нивелируются риски оплаты непоставленного товара либо поставки продукции ненадлежащего качества или количества. Следует отметить, что для экспортера эта форма расчетов менее выгодна, поскольку не содержит никакой надежной гарантии платежа от импортера. По сути, поставщик вынужден безоговорочно полагаться на платежеспособность и расчетную дисциплину покупателя, так как полностью передает ему все юридические права на товар вместе с товарораспорядительными документами. Поэтому степень риска неоплаты импортером товара при одностороннем использовании этой формы расчетов можно сравнить с существующей опасностью недопоставки товара экспортером при авансовых платежах.

Фактически открытый счет применяется для кредитования импортера. В связи с этим данную систему взаимных платежей чаще всего используют в тех случа-

ях, когда контрагенты попеременно выступают в роли продавца и покупателя. Как следствие, невыполнение импортером своих обязательств влечет за собой приостановку товарных поставок экспортером. Это несколько снижает риск неплатежа для поставщика. При односторонних поставках расчеты по открытому счету используются довольно редко.

К другим недостаткам платежей в форме открытого счета можно отнести замедление оборачиваемости капитала экспортера, что иногда даже вызывает необходимость прибегать к банковскому кредиту. Помимо этого, идет значительная трата времени обеих сторон на учет продаж и платежей. Тем не менее, платежи в форме открытого счета занимают прочную позицию во внешнеторговых сделках многих стран мира, особенно участников Европейского союза. Популярность данной формы осуществления взаиморасчетов связана с тем, что поставщики имеют достаточно легкий доступ к информации о финансовом статусе и кредитной истории потенциальных дебиторов.

Технология осуществления расчетов по открытому счету может быть представлена следующим образом: экспортер отгружает товар импортеру и отдельно, предположим по почте, высылает товарораспорядительные документы: счета, железнодорожные накладные или коносаменты, сертификаты и проч. После этого он заносит сумму отгруженного товара в дебет открытого на покупателя счета. Импортер совершает такую же запись в кредит счета экспортера.

В обусловленный контрактом срок, обычно не превышающий одного месяца, после выверки расчетов производится окончательное погашение задолженности по открытому счету. К примеру, покупатель оплачивает поставку банковским переводом или чеком. Либо при условии предоставления кредита импортер осуществляет акцент тратты экспортера — выставляет на его имя простой вексель. После этого обе стороны контракта совершают компенсирующие проводки и «закрывают» сделку.

На практике порядок погашения задолженности по открытому счету зависит от соглашения между контрагентами. Так, например, при регулярных поставках компании могут договориться, что расчеты между ними будут производиться не по каждой отдельной партии товаров, а в определенные сроки — конец или начало месяца, квартала. Возможен еще более сложный вариант взаимодействия партнеров, когда поставки продукции осуществляются и той, и другой стороной контракта. В данном случае происходит двустороннее кредитование и зачет взаимных требований, которые отражаются на едином счете или контокорренте. Фирмы могут зачесть взаимные требования и на безвалютной основе.¹¹

¹¹ Расчеты по открытому счету в ВЭД // <http://www.rbsys.ru/print.php?page=240&option=public>



Специфической особенностью использования открытого счета как платежного инструмента является снижение роли банка в торговых операциях: покупатель осуществляет платеж за товар или услугу через определенный период времени после поставки, а контрагенты ведут взаимный учет сумм текущей задолженности друг перед другом. Поэтому открытый счет используют, как правило, компании, связанные уже долговременными торговыми отношениями или находящиеся в финансовой связи.

Особенностью данной формы расчетов является то, что движение валютных средств оторвано от товарных поставок и связано с коммерческим кредитом. При этом в некоторых случаях экспортер односторонне кредитует импортера. Более того, товаросопроводительные документы поступают к последнему напрямую, минуя банк. Как следствие, весь контроль за своевременностью платежей ложится на плечи участников сделки, в первую очередь на экспортера. В данном случае, экспортеру приходится полагаться на доверие к импортеру, поскольку он передает все права на отгруженный товар априорно.

Торговые операции по открытому счету представляют очень рискованный вид деятельности, поэтому не все компании соглашаются на работу подобным образом в начале деловых отношений между двумя компаниями, или при разовой сделке. В целом, роль банка в данном случае сводится к осуществлению платежа по поручению импортера, и при необходимости, конвертации валюты импортера в валюту экспортера. В данном случае, оплата товара происходит в оговоренную сторонами дату. Сумма платежа дойдет до экспортера от одного до пяти банковских дней. Даже с учетом того, что работа по открытому счету в разы дешевле, имеют место значительные риски и недостаточность инструментов финансирования.

Каждая компания, работающая по открытому счету, имеет свою специфику и ряд критериев, выполнение которых увеличивает или уменьшает выгоду экспортера или импортера. Важным критерием для экспортера является получение оплаты за отгруженный товар в максимально короткий срок. Экспортер желает как можно скорее получить причитающуюся ему сумму или, как минимум, иметь какие-то гарантии относительно оплаты оговоренной суммы на оговоренную заранее дату. Напротив, импортеру выгодно оплатить полученный товар как можно позже.

БАНКОВСКОЕ ПЛАТЕЖНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО

Учитывая отмеченные выше негативные моменты аккредитива и открытого счета в коммерческой практике компаний, действующих в сфере международной торговли, начал возникать спрос на принципиально новые, не представленные на рынке финансовых услуг, инструменты. Общими усилиями специалистов компании SWIFT, мирового банковского сообщества, а также Международной торговой палаты, был разработан адекватный инструмент, отвечающий современным реалиям международной торговли, а именно «Банковское платёжное обязательство» (Bank Payment Obligation – BPO).

Банковское платёжное обязательство является безотзывным обязательством, данным банком – гарантом банку получателя, осуществить платёжное обязательство в указанную дату, после того, как представленные электронные данные будут успешно сверены с соответствующими требованиями, предусмотренными текстом платёжного обязательства. Указанные данные берутся из коммерческих счетов, различных транспортных документов, сертификатов и т.д.

Рисунок 2

Схема функционирования Банковского платёжного обязательства



Источник: Bank Payment Obligation. A Banking Commission Supply Chain Finance Project. ICC. Paris. 2013 – p. 6.; Introduction to and Comments on Bank Payment Obligation (BPO). T. O. Lee Consultants Ltd. 10 Westbury Court. Richmond Hill, Ontario L4S 2L1 Canada - p. 7. // www.tolee.com

Общий принцип функционирования нового платёжного инструмента в значительной степени похож на принцип действия аккредитива, но ВРО в отличие от аккредитива, быстрее, дешевле и более эффективен, поскольку использует в своей основе данные, извлекаемые из массива бумажных или электронных документов (номера инвойсов, коносаментов, транспортных документов и т.д.), вместо бумажного носителя. Как отмечает А. Кастерман, глава банковских и торговых решений SWIFT, «аккредитив является важным инструментом платежа, поскольку он дает



продавцу уверенность оплаты товара. Тем не менее, отмечается неэффективность использования аккредитивов в контрактах, когда товар доставляется покупателю до получения бумажных документов на него, а при использовании открытого счета имеются определенные риски. Все это объективно требует более эффективных альтернативных платежных инструментов для реализации международных торговых сделок.»¹²

В то время как документы, предоставляемые по аккредитиву, проверяются вручную сотрудниками банков, данные по ВРО сопоставляются автоматически, благодаря разработанной SWIFT-платформе под название Trade Services Utility (TSU). Данная платформа является ядром ВРО, выполняющим своевременную и точную сверку данных. Сообщения для данной платформы были разработаны специалистами компании SWIFT на основе формата ISO 20022, то есть на той же платформе, на которой основаны платежи для работы по открытому счету.¹³

К преимуществам ВРО можно отнести также возможность банков отслеживать все события, происходящие в физической цепи поставок, от начала и до конца, что в свою очередь повышает прозрачность транзакций и представляет более объемную картину для всех принимающих участие сторон.

Кроме того, нельзя не обратить внимания на возможности ВРО как к постфинансированию, так и к предэкспортному финансированию, что в свою очередь важно для производства и отгрузки товара.

Для более глубокого понимания данного инструмента рассмотрим практику его использования компанией *Vp chemicals, ltd*, у которой 50% платежей происходит через аккредитивы, в основном в Азии и Европе. Компания несет высокие издержки по процентам, отчисляемым банкам, а также высокие издержки на обучение персонала. Ко всему прочему, это относительно действующая медленная финансовая среда для работы с клиентами, поскольку в примерно 70% аккредитивов является несоответствие документов, что в свою очередь приводит к увеличению временных рамок платежа.¹⁴ Исправление документов к аккредитиву, является очень трудоемким и длительным процессом, когда начинается длительная и сложная переброска документами между банком и клиентом. Помимо всего прочего, это также увеличивает стоимость комиссии банка. Кроме того, следует учесть еще один фактор, являющийся неявным. Работа через аккредитив в «давящей среде», является достаточно сильным стрессовым фактором для всего предприятия. От аккредитива зависит прибытие корабля, поскольку тот должен достигнуть покупателя в назначенную дату, так как его ожидает в определенный день получатель. Ра-

¹² Casterman A. BPO offers corporates the best of L/C and open account worlds // <http://www.dialogueonline.info/features/bpo-offers-corporates-best-lc-and-open-account-worlds>

¹³ Supply_Chain_Finance_201304. SWIFT_Whitepaper // http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/about_swift/.pdf

¹⁴ http://www.youtube.com/watch?v=_h_bA_FLEMs

ботая с использованием ВРО, про несовпадения, как таковые, можно забыть, ведь анализ и сравнение данных электронной системой обработки данных занимает не более 20 минут.¹⁵

Платежный инструмент ВРО считается ныне наилучшим решением эффективного платежа в международной торговле, он сочетает гарантии и безопасность аккредитива и скорости и эффективности операций на основе открытого счета. Для сравнения отметим, что исполнение платежа по аккредитиву зависит от строгой проверки всех позиций бумажных документов в соответствии с правилами «УСР 600». С другой стороны, использование модели открытого счета означает, что покупатель платит за товар в соответствии с контрактными условиями, как правило, после получения товара, без участия банка.¹⁶

Таким образом, использование ВРО может дать солидное конкурентное преимущество компаниям, начавшим работать посредством этого платежного инструмента. Удобство применения данного инструмента поможет привлечь клиентов, еще не готовых работать по открытому счету, но желающих получить максимально быстрый и оптимизированный вариант оплаты услуг и товаров.¹⁷

Подводя конечные итоги, хотелось бы выделить основные преимущества использования ВРО для каждой из сторон транзакции.

Для покупателей:

использование этого инструмента более безопасно по сравнению с авансовыми платежами и расчетами по открытому счету;

покупатель может рассчитывать на более выгодные условия контракта. Работая посредством ВРО, покупатель демонстрирует свою платежеспособность, что в свою очередь, позволит ему добиться улучшенных условий по будущим контрактам;

по желанию, покупатель может дополнить ВРО такими функциями, как контроль качества и инспекция товара;

ВРО позволяет расширить бизнес-возможности и повысить конкурентоспособность на иностранных рынках;

предлагает более гибкую систему гарантий;

сокращает затраты на проведение расчетов;

способствует укреплению отношений между поставщиком и покупателем.

Для продавцов:

гарантирует оплату за поставленную продукцию;

открывает доступ к гибким опциям предфинансирования и постфинансирования;

¹⁵ http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_opus_swift_observations_2013.pdf

¹⁶ Casterman A. BPO offers corporates the best of L/C and open account worlds // <http://www.dialogueonline.info/features/bpo-offers-corporates-best-lc-and-open-account-worlds>

¹⁷ http://www.swift.com/resources/documents/Bank_payment_obligation.pdf



- снижает риск аннулирования или изменения заказа покупателем;
 - позволяет избежать риска задержки платежа из-за расхождений;
 - покупатель не сможет отказаться от оплаты товара, в связи с недовольством его качества;
 - устраняется валютный риск, т.к. обязательство может быть выпущено в валюте страны продавца;
 - за счет отказа от бумажного носителя, значительно сокращены риски несоответствия документов, спорных и конфликтных ситуаций, а так же всевозможных задержек по оплате;
 - ускоряет проведение расчетов за счет автоматизации процессов.
- Для банков:
- облегчает проведение операций посредством уменьшения документооборота;
 - позволяет уменьшить операционные риски;
 - является устойчивым источником комиссий;
 - расширяет список предлагаемых клиентам инструментов и открывает новые возможности для бизнеса;
 - укрепляет отношения с клиентами банка;
 - позволяет снизить операционные расходы;
 - соответствует современным потребностям рынка и удовлетворяет требования клиентов, давая определенные конкурентные преимущества.

Первое коммерческое использование ВРО состоялось в апреле 2010 года Банком Китая, но его использование среди корпораций быстро растет. Если в 2013 г. многие потенциальные потребители ВРО, опасались его применять (ведь в отличие от аккредитива, ВРО на тот момент не имел своих унифицированных обычаев и правил, подобных UCP 600 для аккредитивов), то с 1 июля 2013 это изменилось коренным образом. Именно с этого дня в силу официально вступили «Унифицированные правила для банковских платёжных обязательств (URBPO 750)», разработанные Банковской комиссией Международной торговой палаты в партнёрстве с Международной межбанковской системой передачи финансовой информации SWIFT.¹⁸ Наличие подобных правил является одним из важнейших факторов для дальнейшей интеграции данной услуги в международную торговлю. Правила тщательно разрабатывались в течение двух лет, и являются результатом коллективных усилий различных рабочих групп ICC (Международной торговой палаты), в особенности Банковской Комиссии ICC, которая координировала этот проект. В работе над текстом правил были учтены замечания многочисленных членов и национальных комитетов ICC из различных стран мира.

¹⁸ [http://www.iccwbo.org/About-ICC/Policy-Commissions/Banking/Task-forces/Uniform-Rules-for-Bank-Payment-Obligation-\(URBPO\)/](http://www.iccwbo.org/About-ICC/Policy-Commissions/Banking/Task-forces/Uniform-Rules-for-Bank-Payment-Obligation-(URBPO)/)

В заключение хотелось бы отметить, что ВРО не является прямой заменой оплаты по открытому счету или аккредитиву, а является необходимым промежуточным звеном между этими финансовыми инструментами. Насколько эффективным и скорым будет внедрение данного продукта на российском рынке банковских услуг, сказать достаточно сложно, так как данная услуга только набирает обороты в мире. Требуют учета и факторы накопления опыта для решения спорных ситуаций, в случаях обращения в суд и менее осязаемые психологические факторы. Многие крупные компании в России исповедуют подход традиционализма. Компании, десятилетиями работавшие посредством использования аккредитива, скорее всего, вначале с подозрением и настороженностью отнесутся к этому новшеству. То же самое можно сказать и о кредитных организациях. Далекое не каждый банк будет готов расширять свои подразделения для ВРО операций, поэтому говорить о скорейшем внедрении данного продукта на территории Российской Федерации, пока не приходится, хотя со временем ВРО обязательно займет достойную нишу и на Российском рынке.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Макарова Н. Мир торгового финансирования: точки роста. Интервью со Скоттом Стивенсоном, старшим менеджером Департамента финансирования торговли Международной финансовой корпорации // http://www.reglament.net/bank/mbo/2012_2_article_8.htm (Makarova N. Mir trgovogo finansirovaniya: tochki rosta. Interv'ju so Skottom Stivensonom, starshim menedzherom Departamenta finansirovaniya trgovli Mezhdunarodnoj finansovoj korporacii)

Механизм работы по факторингу предельно прост // <http://www.factorings.ru/article/61/> (Mehanizm raboty po faktoringu predel'no prost)

Развитие современной международной торговли. Россия на мировом рынке // <http://modern-econ.ru/makro/mirovaya-ekonomika/mirovoy-rynok/sovremennaya-torgovlya.html> (Razvitie sovremennoj mezhdunarodnoj trgovli. Rossiya na mirovom rynke)

Расчеты по открытому счету. Банковский перевод // <http://www.economy-web.org/?p=21> (Raschety po otkrytomu schetu. Bankovskij perevod)

Расчеты по открытому счету в ВЭД // <http://www.rbsys.ru/print.php?page=240&option=public> (Raschety po otkrytomu schetu v VJeD)

Шакирова Э. Р. Банковское платежное обязательство (ВРО): новый инструмент торгового финансирования // <https://www.db.com/russia/en/docs/newfile.pdf> (Shakirova Je. R. Bankovskoe platezhnoe objazatel'stvo (BPO): novyj instrument trgovogo finansirovaniya)

Bank Payment Obligation. A Banking Commission Supply Chain Finance Project. ICC. Paris. 2013 – 8p.

Casterman A. BPO offers corporates the best of L/C and open account worlds // <http://www.dialogueonline.info/features/bpo-offers-corporates-best-lc-and-open-account-worlds>

Johnson P. The Bank Payment Obligation: 21st Century Trade Settlement, Senior Product Manager, Global Trade & Supply Chain, Bank of America Merrill Lynch. Treasury Insights for Total Connectivity. Special Report. 2013 – P. 22-24



Introduction to and Comments on Bank Payment Obligation (BPO). T. O. Lee Consultants Ltd. 10 Westbury Court. Richmond Hill, Ontario L4S 2L1 Canada - 16p. // www.tolee.com

Observations on the Evolution of Trade Finance and Introduction to the Bank Payment Obligation. Educational report. OPUS Advisory Services International. SWIFT. March 2013. – 63p.

RHB Bank offers BPO payment settlement mechanism <http://www.thestar.com.my/Business/Business-News/2013/09/18/RHB-BANK-OFFERS-BPO-PAYMENT-SETTLEMENT-MECHANISM.aspx>

Supply Chain Finance_201304. SWIFT_Whitepaper_// http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/about_swift/.pdf

Supply Chain Finance: Как из своей Компании сделать Банк // <http://supplychains.ru/2013/11/13/scf/>

Uniform Rules for Bank Payment Obligation (URBPO). ICC URBPO Regional Launch with Dubai Chamber. Dubai, UAE. News Report. - June 24, 2013 – 2p.

