

АНАЛИТИКА: BANK PAYMENT OBLIGATION¹

Мировая торговля претерпела существенные изменения за последнее время. Глобализационные эффекты, отразившиеся на понимании и восприятии экономических границ участников мировых торговых отношений, изменяют сложившуюся картину мира. Традиционные расчетные инструменты, применяемые в торговом обороте, уступают свои позиции: банковский аккредитив уступает под натиском инструмента оплаты кредитовым переводом по факту поставки с отсрочкой платежа. Однако рыночные реалии требуют новых решений в сфере оплаты поставленного товара – таких решений, которые позволят минимизировать предпринимательские риски, основной из которых – риск дефолта покупателя или ненадлежащего исполнения обязательств по оплате, и сократить рост расходов на администрирование торговой деятельности.

Соблюдение тонкого баланса предпринимательских рисков представляется основным вызовом, стоящим перед наукой и практикой права и экономики. Оплата по факту поставки с отсрочкой платежа предполагает перенесение риска дефолта покупателя на поставщика, поскольку платеж будет произведен только после получения товара покупателем.

Один из создателей платежного инструмента, Андре Кастерман, руководитель департамента торговли SWIFT, считает, что «платежи под условием, такие как аккредитив, являются важными расчетными формами, так как они предоставляют Поставщику уверенность в получении платежа. Однако неэффективность аккредитива, посредством которого товар обычно отгружается до проведения соответствующей бумажной работы, также как и риски, связанные с оплатой по факту получения товара, означают, что корпорациям необходимы более эффективные альтернативы страхования рисков международной торговли».

Bank Payment Obligation (Банковское Платежное Обязательство) – расчетное обязательство, представляющее собой совместный проект Banking Commission of the International Chamber of Commerce (Банковской комиссии Международной торговой палаты) и SWIFT, реализуемый на платформе SWIFT Trade Services Utility (TSU) при помощи международного протокола ISO 20022.

Определение Банковского платежного обязательства согласно Унифицированных правил Банковского платежного обязательства следующее содержится в **Статье 3 «Общие определения для целей настоящих правил»** Унифицированных правил: под Банковским Платежным Обязательством понимается безотзывное и независимое обязательство Обязывающегося банка уплатить по отложенному платежному обязательству по наступлению срока установленную сумму в пользу Банка получателя в соответствии с условиями, согласованными банками в утвержденном Базисе поставки, в том случае, если представленные в межбанковскую систему для сопоставления данные по поставке соответствуют ранее установленным условиям в Базисе поставки².

Принцип работы ВПО построен на электронном сопоставлении поступающих через систему TSU и программу-приложение TMA данных заказа на поставку товара и товарораспорядительных документов, таких как: накладная, транспортные и страховые документы. В случае если предоставленные Поставщиком в электронном виде данные совпадут с требуемыми Базисом БПО, автоматический платеж будет произведен.³

¹ ДRAFT подготовлен с учетом принятия Унифицированных Правил Банковского Платежного Обязательства (далее по тексту также – «Унифицированные правила»). Все ранние версии отзываются.

² Под термином «Базис» (Базис поставки) понимаются согласованные сторонами внешнеторгового контракта предустановки ожидания получения определенного типа данных из документов.

³ The BPO works by electronic matching of data through the TSU between a purchase order (these data are called the baseline) and shipping documents, such as invoices, and transport and insurance documents. If the data supplied electronically by the seller matches that required in the BPO baseline, automatic payment is triggered.

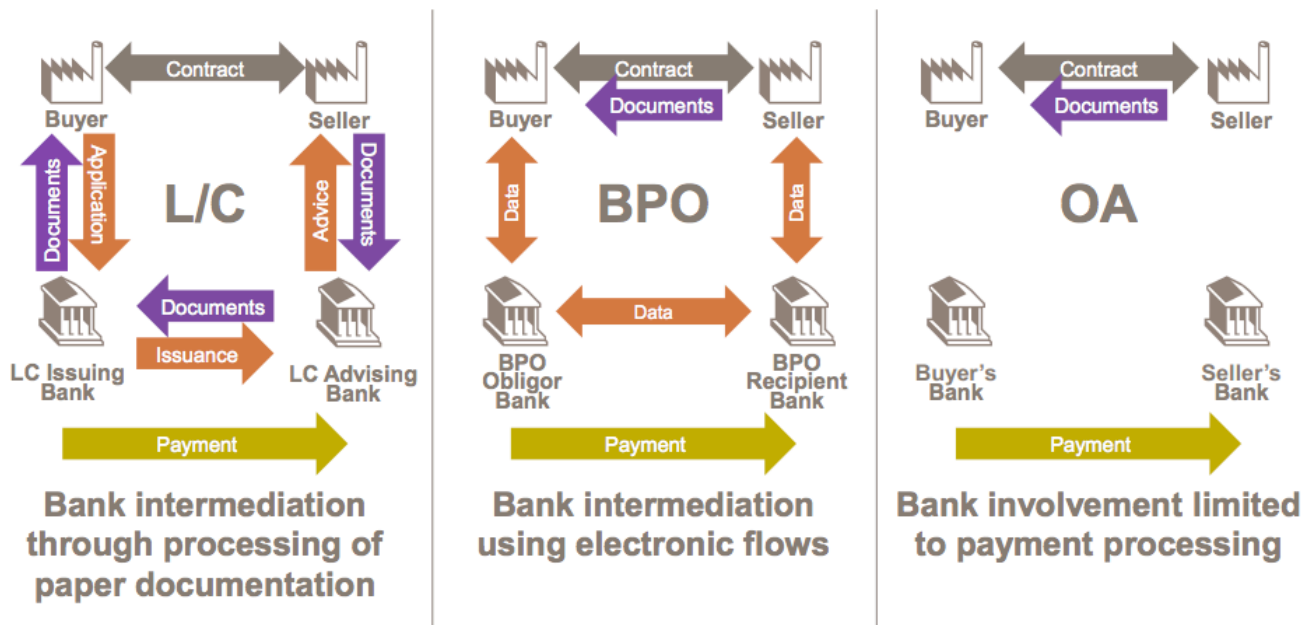
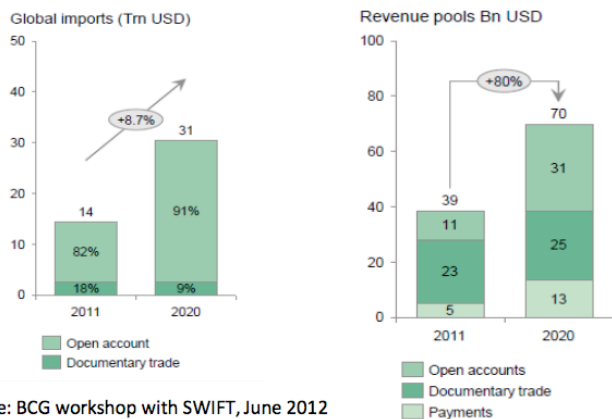


Рисунок 1. Сравнение БПО с аккредитивной формой расчетов (L/C) и оплатой по факту получения товаров кредитным переводом (OA). В отличие от Кредитового перевода, в котором роль банка сведена к переводу денежных средств, инициированному плательщиком (покупателем) после получения товаров, БПО позволяет клиентам надежность аккредитивной формы расчета и удобство электронного обмена сообщениями, включающими в себя данные, необходимые Базису БПО для начала проведения платежа. Таким образом бумажная работа и все связанные с ней расходы заменяются пересылкой электронных сообщений, что ускоряет оплату поставленного товара. Источник: ©SWIFT.

Ключевое отличие Банковского платежного обязательства от аккредитива и кредитового перевода – в правоотношении обязываются банки, оферта может исходить как от банка-плательщика, так и от банка-получателя в зависимости от потребностей клиентов. Таким образом сторонами обязательства являются кредитные организации, что гарантирует контрагентам последующее осуществление платежа.



Source: BCG workshop with SWIFT, June 2012

Рисунок 2. Прогноз рынка платежных инструментов на 2020 год. Источник: ©SWIFT.

BPO brings mitigation of payment risk on open account transactions

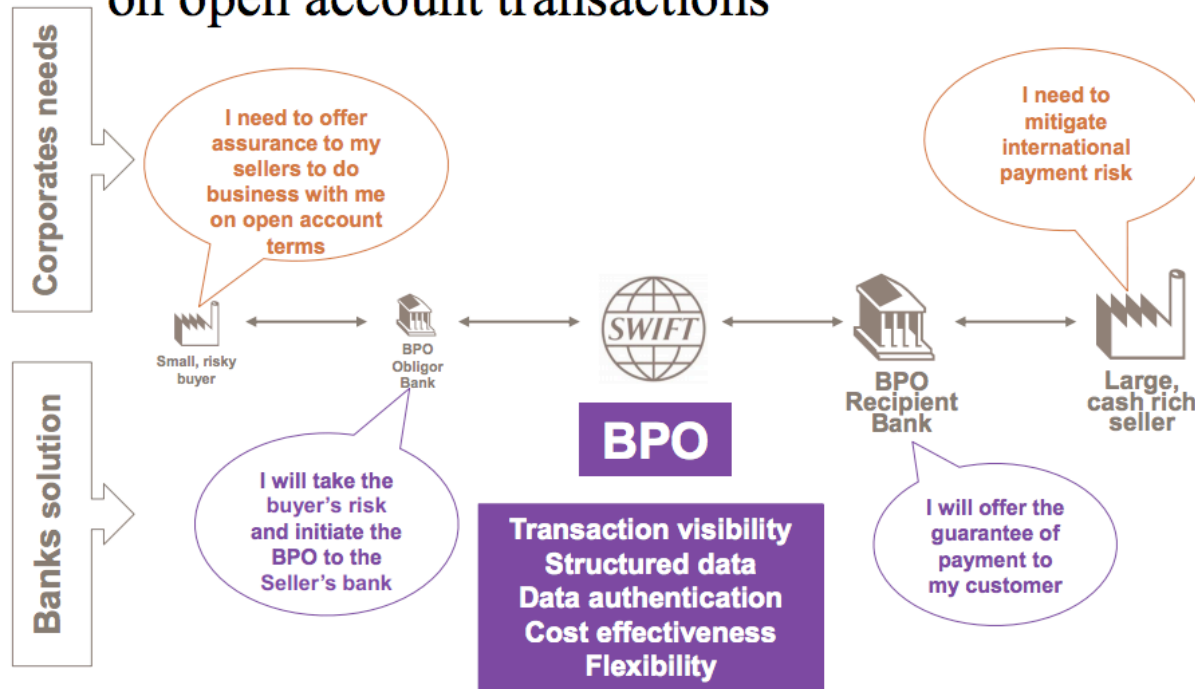


Рисунок 3. Перераспределение рисков. Комментарий: Рисковый покупатель из числа предприятий малого и среднего бизнеса (Small risky buyer) нуждается в предоставлении контрагентам дополнительной уверенности. Обязывающийся банк (Obligor bank) согласен взять риски покупателя и обязаться по БПО перед Банком поставщика (Recipient bank), который готов гарантировать осуществление платежа своему клиенту, заинтересованному в снижении экспортных рисков неплатежа и в сбыте выпускаемой продукции (Large, cash rich seller). Источник: ©SWIFT.

Порядок осуществления платежа по Банковскому платежному обязательству:

1. Обмен договорами между Поставщиком и Покупателем;
2. Распоряжение Покупателя обязывающемуся банку (Obligor Bank) открыть БПО. В распоряжении указывается информация (данные), которые необходимо будет предоставить Поставщику для получения платежа;
3. Обязывающийся банк направляет БПО Банку-получателю;
4. Банк-получатель уведомляет Поставщика об открытии БПО;
5. После отгрузки по контракту Поставщик отправляет установленные в БПО данные, которые сверяются системами обоих банков с Базисом;
6. Платеж Банка Получателя Поставщику.

Преимущества расчетов по БПО для Покупателя-импортера:

1. БПО надежнее авансирования и при этом покупатель не платит до получения товара.
2. Обязывающийся банк производит платеж, что позволяет Покупателю получить отсрочку платежа, не нарушая своих обязательств по договору.
3. БПО укрепляет деловые отношения между сторонами договора поставки и позволяет не прерывать цепь поставок.
4. БПО улучшает конкурентоспособность импортеров.
5. Покупатель может подтвердить отправку товара до даты или в день доставки, согласно условиям.
6. Покупатель имеет возможность структурирования платежа согласно своим интересам.
7. Покупатель получает преимущества на переговорной стадии процесса и может получить меньший ценовой коэффициент, показав свою платежеспособность при выборе БПО в качестве способа расчетов.
8. БПО защищает покупателя от недисциплинированного Поставщика.
9. Покупатель может запрограммировать Базис БПО на получение дополнительной информации о качестве и комплектности товаров.
10. БПО снижает общие расходы сторон по договору поставки.

Преимущества расчетов по БПО для Поставщика-экспортера:

1. Уверенность в получении платежа при надлежащем исполнении обязательств со своей стороны;
2. Доступ к гибкой системе финансирования как до, так и после поставки товаров;
3. Снижение риска возникновения дебиторской задолженности снижаются в связи с участием обязывающегося банка на стороне должника в расчетном обязательстве;
4. Снижение риска отмены или изменения заказа на покупку, поскольку Базис имеет безотзывный характер;
5. Отсутствия риска неоплаты Покупателем по причине недовольства товаром;
6. Хэджирование валютных рисков при выпуске БПО в валюте страны Поставщика;
7. Возможность структурирования графика поставок согласно нужд Поставщика – система предварительной оплаты или оплаты по факту получения;
8. Риск недосмотра перекладывается на Банки – платеж Поставщику будет осуществлен;
9. Система автоматического сопоставления данных снижает общую сложность сделки и увеличивает достоверность оснований платежа;
10. Автоматический алгоритм проверки данных устраняет необходимость ручного труда и устраняет субъективные риски расхождений, споров и задержек;
11. БПО можно внедрить на любой стадии исполнения договора;
12. Автоматический процессинг ускоряет взаиморасчеты сторон по договору.

Преимущества расчетов по БПО для банков:

1. Низкорисковая операция.
2. Осторожное использование капитала.

3. Стабильный источник комиссии.
4. Улучшение доверительных отношений с клиентами.
5. Автоматизированное решение не повлечет увеличение штата сотрудников.
6. Низкие операционные издержки.
7. Соответствует общим интересам банковской системы в сфере минимизации рисков и привлечения клиентов.

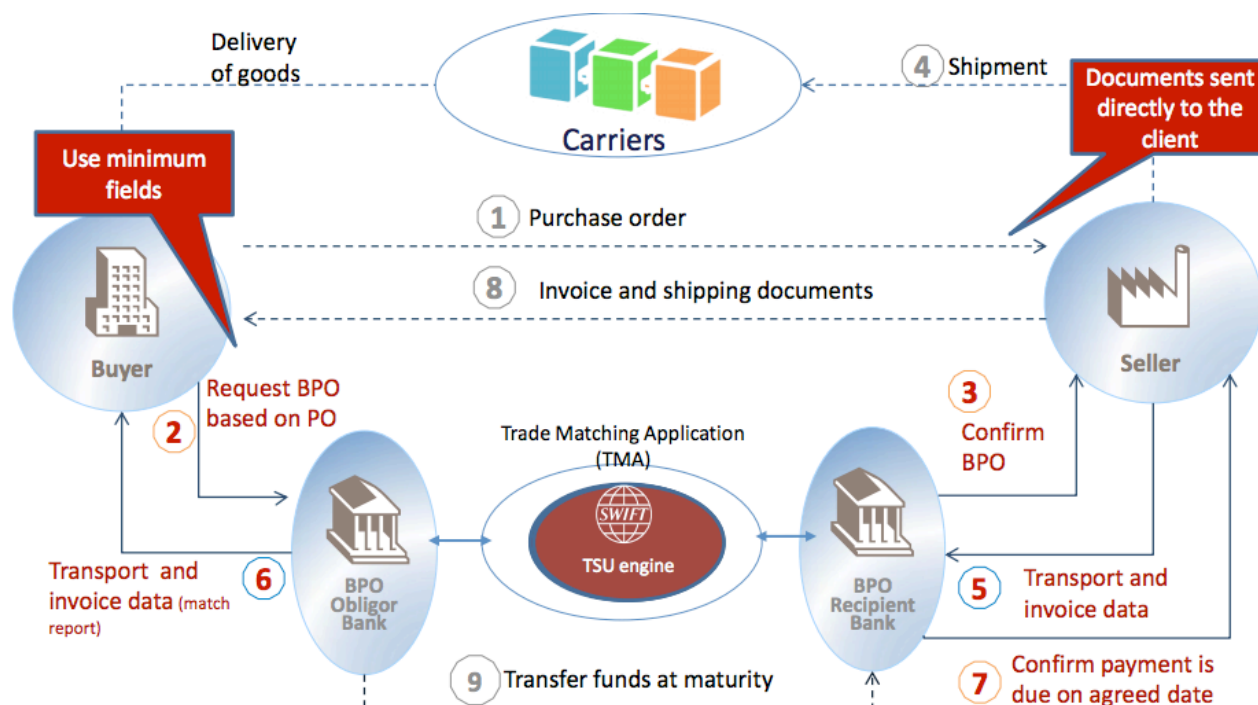


Рисунок 4. Банковское платежное обязательство:

1. Покупатель оформляет заказ на поставку;
2. Покупатель запрашивает БПО у Обязывающегося банка на основе Заказа на поставку;
3. Обязывающийся банк направляет БПО Банку Получателя, который подтверждает Поставщику БПО;
4. Поставщик отгружает товар Покупателю;
5. Поставщик передает необходимую информацию в Базис БПО (приложение ТМА) через Банк Получателя;
6. Обязывающийся банк направляет Покупателю отчет о совпадении данных;
7. Банк Получателя подтверждает и проводит платеж в обусловленный контрактом срок;
8. Поставщик направляют Покупателю транспортные документы и счет;
9. Обязавшийся банк платит Банку Получателя.

Источники: ©ICC, ©SWIFT.

Базис (Baseline) БПО и стандартизация

Использование международного унифицированного протокола ISO 20022 позволяет охватить максимальное число банков, программное обеспечение которых не будет подвергнуто серьезным доработкам.

The baseline gathers the matching conditions using data extracted from trade documents

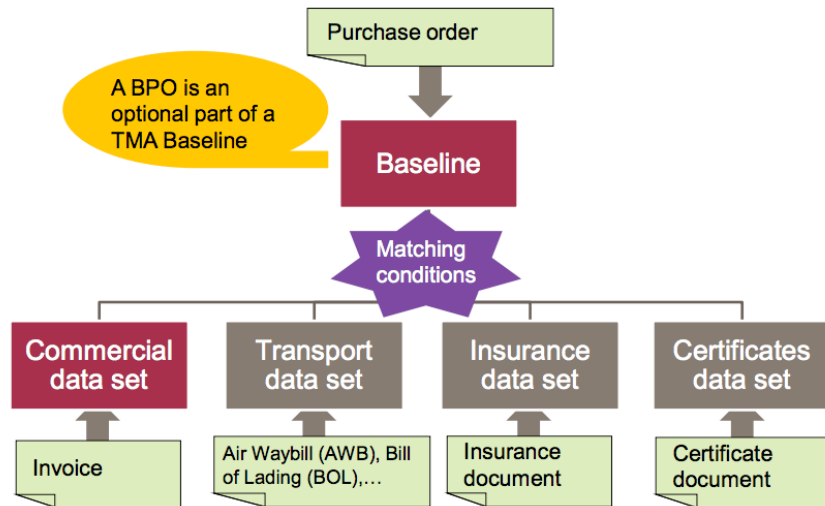


Таблица 5. Базис БПО и классификация данных. Источник: ©SWIFT.

Для начала платежа Поставщику необходимо предоставить электронным сообщением через систему банк-клиент четыре типа данных, которые должны совпасть с заранее заданными:

1. коммерческие данные (счет);
2. транспортные данные (транспортная накладная);
3. страховые данные (страховой полис);
4. сертификаты на товар.

При соблюдении Поставщиком условий по предоставлению данных, Банк получателя кредитует его счет.

BPO offers financing opportunities on open account transactions

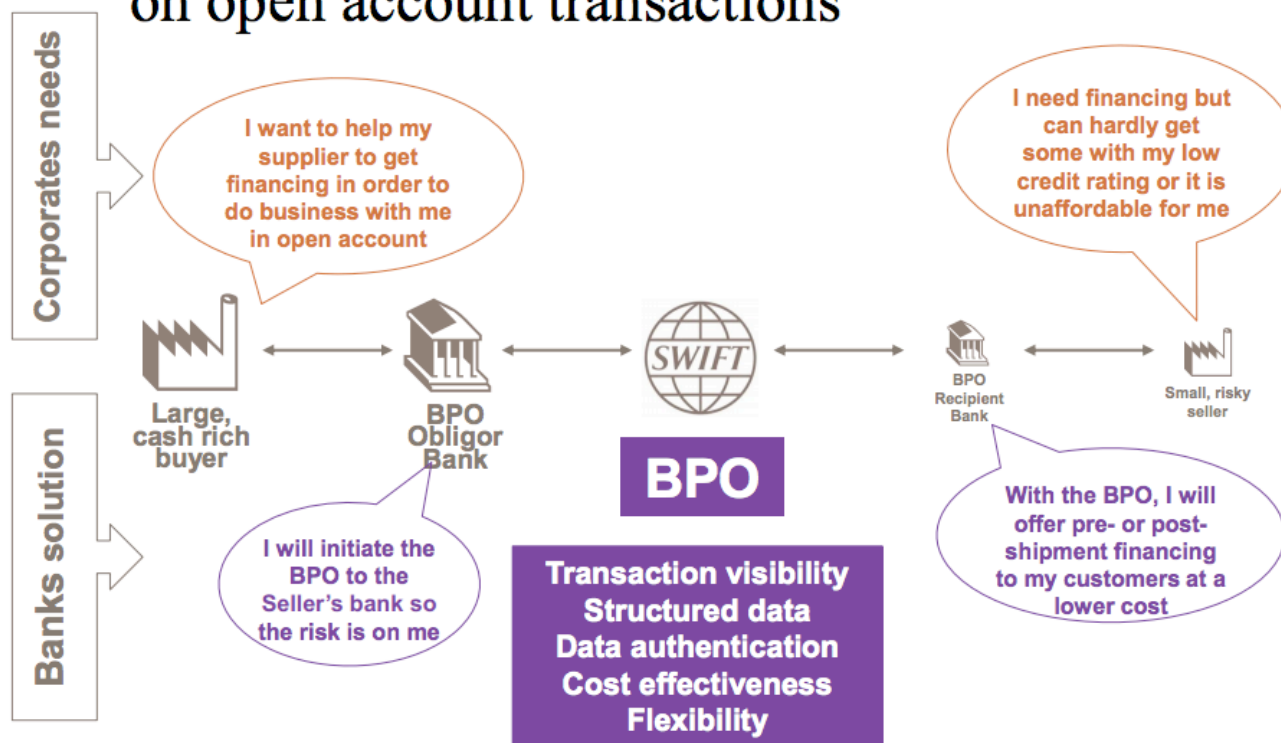


Таблица 6. Возможности финансирования Поставщика в расчетах по БПО. Крупный покупатель с (Large cash rich buyer) заинтересован в оказании помощи рисковому предприятию-Поставщику из числа малого или среднего бизнеса (Small risky seller) в получении финансирования. Обязывающийся банк Покупателя (Obligor bank) заявляет о готовности выпустить БПО для Банка Поставщика (Recipient bank), взяв риски на себя. Банк-получатель БПО готов предложить своему клиенту предварительную оплату или оплату по факту получения за небольшую комиссию. Клиент банка-получателя БПО нуждается в дополнительном финансировании и БПО для него является единственным возможным вариантом в силу его относительно небольшой стоимости и недостаточного кредитного рейтинга Поставщика. Источник: SWIFT.

Перспективы внедрения БПО в российскую практику

В первую очередь стоит отметить, что инструмент задумывался для нужд международного товарообмена как призванный не заменить, а дополнить существующие расчетные инструменты. Презумпция добросовестности участников гражданского оборота, конечно, предоставляет определенного рода уверенность контрагентам, но никто из них не хотел бы стать жертвой дефолта другой стороны по договору и нести, тем самым, риски неоплаты поставленного товара, тем более, что оппортунизм в предпринимательской практике все еще владеет умами некоторых коммерсантов. Документарный аккредитив – проверенное временем решение по хэджированию рисков неплатежа, но уже несколько неактуальное – не может удовлетворять поставщиков и покупателей в виду затрачиваемого времени на его раскрытие. В международной торговой практике нередки случаи однодневных и двухдневных поставок, администрирование документов по которым в случае с аккредитивом занимает неделю и более. Вместе с тем 2/3 документарных аккредитивов закрываются с расхождениями в документах по акцепту приказодателя и открывшего аккредитив банка.

Специалист по БПО Э.Р. Шакирова уточняет: «[п]рактика 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».⁴

Гарантия платежа – двигатель переговорного процесса. Дефолт покупателя, арест его банковских счетов, процедура банкротства или иные обстоятельства, способные отсрочить или сделать невозможным платеж за поставленный товар – риски, которые предприниматель не может упускать из виду. С другой стороны, можно воспользоваться институтом поручительства и банковской гарантии, однако подобные инструменты требуют дополнительных денежных и временных затрат и банка, и третьих лиц-поручителей.

Банковское платежное обязательство может стать дополнением уже существующего расчетного инструментария, которого так не хватало международной торговли. Удобство БПО, как уже отмечалось выше, для Поставщика состоит в уверенности получения платежа со стороны Банка-получателя при надлежащем исполнении, скорость обработки данных и небольшие затраты на доработку программного обеспечения. В то же время существуют опасения непринятия рынком нового платежного инструмента ввиду его схожести с аккредитивом, который не является популярным способом расчета у отечественных предпринимателей.

Правовые аспекты использования Банковского Платежного Обязательства

Унифицированные Правила Банковского Платежного Обязательства не являются международным договором, однако в случае ссылки на них сторонами в договоре, юрисдикционные органы государства (суды, таможенные органы), а также негосударственные судебные институты (третейские суды, международные коммерческие арбитражи, рассматривающие внешнеэкономические споры) обязаны учитывать положения Унифицированных Правил Банковского Платежного Обязательства. Таким образом данные правила будут являться частью заключенного сторонами расчетного договора, условия которого следует привести в соответствие с основным договором (договором поставки) во избежание коллизий между унифицированными правилами и положениями основного договора, поскольку в случае наличия противоречия будет считаться, что стороны установили определенные изъятия из унифицированных правил, что может осложнить техническую сторону осуществления платежа или привести к иным спорным ситуациям, а также будет противоречить Статье 6 «БПО и договор» Унифицированных правил.

В связи с изложенным, не рекомендуется специально оговаривать иное определение терминов в договоре поставки, установленных в Статье 4 «Определение сообщений» Унифицированных правил. Стоит также отметить, что правила толкования договора, а значит и включенных в него терминов, обычно содержатся в нормах материального права, в соответствии с которыми составлен основной договор и которым он

регулируется. Сторонам рекомендуется заранее определить в договоре применимое право, согласно нормам международного частного права (коллизионного права), и отталкиваться от соответствующей правоприменительной практики. В то же время сторонам следует учитывать, что согласно Статье 15 (а) «Применимое право» Унифицированных правил расчетное обязательство регулируется правом места нахождения Обязывающегося банка (Obligog Bank), таким образом мы рекомендуем придерживаться того же применимого права и в основном договоре (договоре поставки). Также сторонам рекомендуется учитывать регулятивные банковские нормы и нормы пруденциального банковского контроля и надзора (локальные и международные), поскольку в силу Статьи 15 (с) Унифицированных правил, Обязывающийся банк вправе не соблюдать обязательства из БПО, если соответствующие действия противоречат действующему законодательству.

Вместе с тем сторонам договора стоит учитывать, что в случае передачи спора на рассмотрение международного коммерческого арбитража, решение последнего будет считаться окончательным, при этом арбитры могут как руководствоваться отдельными прецедентами и/или толкованиями, так и разрешить спор самостоятельно.

Сторонам также рекомендуется ознакомиться с содержанием Статьи 13 «Форс-Мажор» Унифицированных правил в части условия освобождения от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение Вовлеченным банком своих обязательств по БПО, к которым, помимо прочего, относится техническая невозможность доступа к ТМА и иные случаи невозможности ведения банком своей деятельности.

© Ксензовец С.С., 2015

⁴ Банковское платежное обязательство (Bank Payment Obligation): новый инструмент торгового финансирования, <https://www.db.com/russia/en/docs/newfile.pdf>