

## ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ НАУЧНОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

DOI 10.35264/1996-2274-2019-1-89-96

### ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО ПЛАТЕЖНОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА (ВРО) КАК НОВОГО ПЛАТЕЖНОГО ИНСТРУМЕНТА В РАМКАХ ПЛАТФОРМЫ SWIFT TSU

**М.В. Демченко**, доц. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), канд. юрид. наук

**Е.М. Шишканова**, студ. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), *Katyashh@bk.ru*

*В статье приводится характеристика банковского платежного обязательства в рамках международной торговли в целях изучения одной из новых перспективных форм безналичных расчетов. Особое внимание уделяется специфике данной формы платежей, ее положительным и отрицательным сторонам. Кроме того, для прояснения важности и значимости банковского платежного обязательства в разрезе международных торговых отношений приводится статистика его использования на международном уровне. Вместе с тем дискуссионным остается вопрос эффективности применения банковского платежного обязательства в России и перспектив его повсеместного использования как аналога традиционных форм безналичных расчетов. Более того, с учетом инновационного характера этого нового платежного инструмента открытой остается проблематика правильного правового регулирования банковского платежного обязательства.*

**Ключевые слова:** банковское платежное обязательство, ВРО, безналичные расчеты, платформа SWIFT.

### FEATURES OF BANK PAYMENT OBLIGATIONS (BPO) AS A NEW PAYMENT INSTRUMENT IN THE FRAMEWORK OF THE SWIFT TSU PLATFORM

**M.V. Demchenko**, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation (Financial University), Doctor of Law

**E.M. Shishkanova**, Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, *Katyashh@bk.ru*

*The article presents the characteristics of the Bank payment obligation (BPO) in the framework of international trade in order to study one of the new and promising forms of non-cash payments. Special attention is paid to the specifics of this form of payment, its positive and negative sides. In addition, to clarify the importance and significance of Bank payment obligations in the context of international trade relations, the statistics of its use at the international level. At the same time, the question of the effectiveness of the Bank payment obligation in Russia and the prospects of its widespread use as an analogue of traditional forms of non-cash payments remains debatable. Moreover, taking into account the innovative nature of this new payment instrument, the problem of the correct legal regulation of the Bank payment obligation remains open.*

**Keywords:** bank payment obligation, BPO, non-cash payments, SWIFT platform.

В условиях нестабильности экономической среды предприятия нуждаются в получении весомых гарантий надежности при взаимодействии друг с другом. Данный вопрос особенно актуально встает в рамках международных торговых отношений.

Вместе с тем участники внешнеторговых сделок и многие эксперты отмечают достаточно большое количество уязвимых мест в отношениях между контрагентами в международной торговле. Зачастую стороны сделки нарушают свои обязательства намеренно либо в связи с ситуационным неблагоприятным финансовым состоянием. Так, на практике часто встречаются случаи просрочки поставки товаров, поставка «урезанного» количества товаров, расхождение в качестве оговариваемых товаров и продуктов с фактически поставляемыми и иные ситуации, неизменно влекущие нарушение прав и интересов одного из контрагентов. Такие ситуации вносят деструктив в краткосрочные и долгосрочные планы предприятий, нарушают их финансовые показатели, снижают платежеспособность и ликвидность предприятия в целом.

По данным Всемирного банка, в разрезе анализа «комфортности» ведения бизнеса Россия заняла 62-е место из 189 [1].

Такие процессы «провоцируют» ученых и экспертов разрабатывать и предлагать новые инструменты, направленные на устранение существующих проблем в рамках международных торговых отношений.

К таким инструментам необходимо отнести банковское платежное обязательство (Bank Payment Obligation, BPO) как инновационный продукт, предназначенный для обслуживания международной торговли.

Говоря о появлении BPO, стоит отметить, что оно вторично по отношению к Межбанковской системе Trade Services Utility (TSU), которая была разработана рабочей группой платформы SWIFT. Изначально BPO функционировало как дополнительная опция TSU. Однако с марта 2011 г. была организована совместная рабочая группа, состоящая из специалистов платформы SWIFT и Банковской комиссии Международной торговой палаты (ICC) по созданию унифицированных правил ICC для BPO – Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO) [2].

Унифицированные правила URBPO [3] были приняты в первой половине 2013 г. и представляют собой общепризнанный стандарт, на базе которого регулируются основные моменты касательно BPO.

Банковское платежное обязательство является безотзывным обязательством обязывающегося банка (Obligor Bank) выплатить банку-получателю (Recipient Bank) определенную сумму денежных средств согласно условиям обязательства. При этом представленные в межбанковскую систему для сопоставления данные по торговой транзакции должны соответствовать предварительно установленным банками базовым условиям (установленный базис, Established baseline). В случае несоответствия данных необходимо получение акцепта установленных расхождений от обязывающегося банка [4].

Established baseline – это совокупность параметров по планируемой торговой сделке, которые предварительно согласуются участвующими банками [2]. К таким параметрам относятся: всестороннее описание поставляемого товара (цена, количество, качественные показатели), цена сделки с указанием валюты платежа и периодичности выплат, график поставок и иные условия, идентифицирующие сделку. Отсылка на использование BPO также является частью установленного базиса.

Базис считается установленным только тогда, когда все его условия согласованы обоими банками: обязывающимся банком и банком-получателем.

Расчеты по торговым сделкам в рамках BPO производятся следующими этапами (рис. 1).

1. Покупатель оформляет заказ поставки товаров.
2. Покупатель оформляет BPO в обязывающемся банке.
3. Обязывающийся банк адресует BPO банку-получателю.

4. Банк-получатель направляет продавцу сведения о подтверждении ВРО.
5. Продавец отправляет товар покупателю.
6. Продавец, используя приложение ТМА, направляет информацию по торговой сделке в установленный базис ВРО.
7. При положительном сопоставлении данных обязывающийся банк уведомляет покупателя о совпадении, прикладывая отчет.
8. Банк-получатель подтверждает и проводит соответствующий платеж в установленный в контракте срок.
9. Продавец отправляет покупателю всю документацию по сделке, а также счет.
10. Обязывающийся банк проводит платеж в адрес банка-получателя.

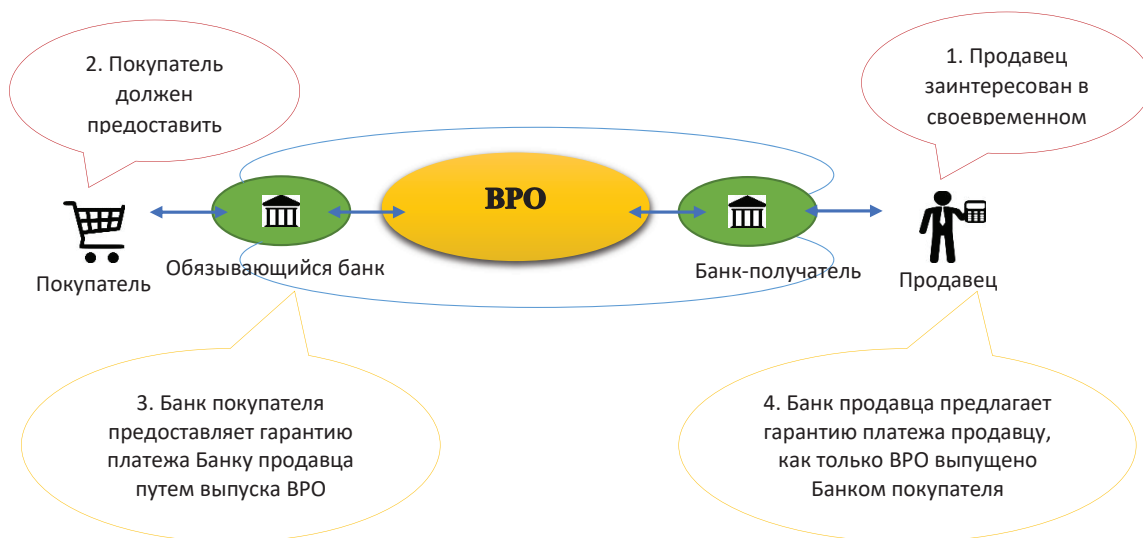


Рис. 1. Этапы расчетов по торговым сделкам в рамках ВРО

Отличительной особенностью ВРО является сопоставление всех условий в рамках установленного базиса исключительно в автоматизированной форме. Такая работа производится специальной межбанковской системой – SWIFT TSU, аналогов которой пока еще нет ни в одной стране мира. К слову, аккредитивные формы расчетов подразумевают проверку документов на бумажном носителе сотрудниками банков, что требует гораздо больше временных затрат, нежели автоматизированное выявление расхождений.

Сбор необходимой информации для сопоставления данных происходит следующим образом. Все данные по торговой сделке направляются в TSU. Система сама проводит автоматическое сопоставление и выдает результат с указанием противоречащих друг другу данных, если таковые противоречия были выявлены. Система работает таким образом, что стороны сделки обмениваются документацией, минуя проверки таких документов непосредственно банками. Иными словами, взаимодействие обязывающегося банка и банка-исполнителя происходит только в рамках проведения платежа, после положительного утверждения всех исходных данных по торговой сделке.

Стоит отметить, что такая единая система выгрузки и проверки данных возможна с 2004 г., когда Техническим комитетом 68 «Финансовые операции» (ТС 68) Международной организации по стандартизации (ISO, International Organisation for Standardisation) официально был

принят стандарт ISO 20022 [5], по регламенту которого действуют банки при обмене электронными финансовыми сообщениями и проектировании схем.

ВРО, как и аккредитивная форма расчетов, представляет собой независимую, безотзывную форму расчетов. В таких взаимоотношениях банк выступает своего рода агентом, проводящим платеж. Более того, ВРО нельзя изменить по воле продавца.

Бенефициаром по ВРО, согласно правилам SWIFT, может выступать только банк продавца.

Еще одной положительной особенностью ВРО выступает сокращение формальных отказов со стороны банка в силу обнаружения несоответствий в документации. Эксперты оценивают количество документов с расхождениями в аккредитивной форме платежа в 70–75% [6]. Зачастую такие расхождения являются незначительными, но существенно усложняют процесс взаимодействия продавца и покупателя в торговых взаимоотношениях.

Компромиссом в данном случае выступает ВРО, которое базируется на автоматической сверке всех данных.

Эффективность ВРО в системе международных расчетов оценили многие зарубежные банки, такие как Deutsche Bank, Standard Chartered Bank, Bank of Tokyo-Mitsubishi [4]. На сегодняшний день 45 стран мира уже используют платформу SWIFT TSU [7].

Таким образом, среди преимуществ ВРО справедливо выделить следующие:

- 1) осуществление финансовых транзакций по торговым сделкам в максимально короткие сроки;
- 2) обработка документации по торговым сделкам в автоматическом режиме с заранее предустановленными исходными данными;
- 3) независимость ВРО от контрактов по сделкам, в рамках которых проводится платеж;
- 4) отсутствие обязанности банков работать с документацией напрямую и проверять правильность предоставленного пакета документов;
- 5) повышение качества взаимоотношений между контрагентами;
- 6) существенное сокращение расходов за счет оптимизации бизнес-процессов;
- 7) возможность совершать авансовые платежи.

Вместе с тем, как достаточно новый инструмент расчетов в международной торговле, ВРО имеет и ряд недостатков, которые пока не урегулированы должным, с юридической точки зрения, образом.

Основной недостаток ВРО – отсутствие гарантированности добросовестного поведения со стороны продавца. В таком случае в целях защиты своих прав и законных интересов продавцу следует вести торговые взаимоотношения с теми контрагентами, которые уже зарекомендовали себя как честные и добросовестные и с которыми уже сложились доверительные отношения.

Учитывая существующие риски для покупателя при выборе ВРО, нельзя не отметить, что они нивелируются высокой скоростью осуществления взаиморасчетов, а также более низким уровнем затрат на операционную деятельность.

Стоит отметить, что ВРО не так привлекателен и для продавца [8]. Связано это в первую очередь с тем, что выгодоприобретателем является банк-получатель, а не сам продавец. При таком раскладе продавцу, очевидно, выгоднее выбрать такую платежную форму расчетов, как аккредитив.

Проанализировав ВРО в системе безналичных расчетов, справедливо обозначить вопрос о перспективах его применения в российской практике расчетов.

Некоторые исследователи считают, что участники торговых расчетов в России, в том числе банки, пока еще не готовы перейти к повсеместному использованию новой формы расчетов [9]. Проблемой тому является уже прижившееся в России недоверие к новшествам в какой бы то ни было отрасли. Кроме того, в сложившемся экономическом положении кредитные организации вряд ли пойдут на вложение денежных средств и расширение подразделений

для внедрения ВРО, учитывая достаточно существенные недостатки этой формы платежей и ее недавнее появление в практике.

Вместе с тем, отмечая возможные проблемы внедрения ВРО в России, многие авторы считают, что постепенный переход к использованию ВРО способен существенно упростить взаимоотношения по торговым сделкам и снизить временные и материальные расходы на операционные действия.

Безусловно, делать первые шаги в сторону такого перехода стоит с учетом должного и всестороннего изучения зарубежного опыта использования этого способа расчетов и, соответственно, его должного правового регулирования.

Не стоит упускать из внимания и тот факт, что в период процветания технологий ведущая роль отводится инновациям [10]. Это значит, что традиционные формы расчетов, прочно прижившиеся в обществе, так или иначе будут трансформироваться в более новые и прогрессивные либо вовсе заменяться инновационными формами расчетов, которые в большей степени соответствуют складывающимся общественным и торговым отношениям.

Современные ученые и исследователи в данной сфере сравнивают банковское платежное обязательство с аккредитивной формой расчетов, а также с открытым счетом, в связи с некоторой схожестью этих платежных инструментов (рис. 2).

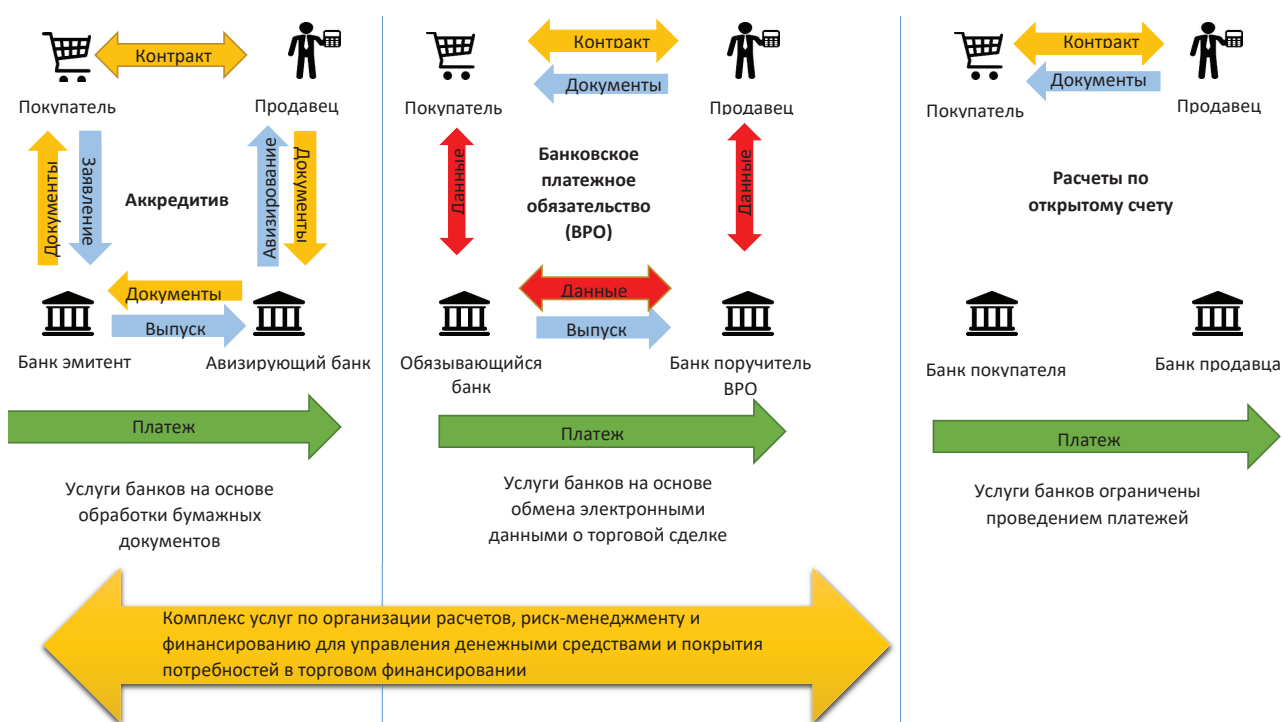


Рис. 2. Сравнение банковского платежного обязательства и традиционных методов платежа в международной торговле

Открытому счету и аккредитиву присущи разные степени защиты интересов сторон по торговой сделке [2].

К слову, расчеты посредством открытого счета обеспечивают продавца способностью преуспевать среди конкурентов, однако обратной стороной такого преимущества является высокая степень рискованности неполучения.



Документарный аккредитив считается более привлекательным для всех сторон сделки, в том числе и для банков, так как «балансирует» между интересами продавца – по получению денежных средств – и покупателя – по получению товара, определенного рамками сделки. Единственный нюанс, который справедливо отнести к отрицательному, – это высокие временные и материальные затраты на операционную деятельность банков.

Что же касается правового регулирования расчетных правоотношений, то Гражданский кодекс Российской Федерации [11] содержит исчерпывающий перечень безналичных расчетов, в том числе и аккредитивную форму расчетов. Несмотря на достаточно качественное правовое регулирование аккредитивной формы расчетов, на практике до сих пор существует достаточно много коллизий.

Принимая во внимание вышесказанное, сложно представить, какой будет модель правового регулирования совершенного нового платежного инструмента как для правоприменительной практики, так и для законодательства Российской Федерации. При внедрении чего-то нового Россия, как правило, ориентируется на опыт зарубежных стран, на их положительную либо отрицательную практику применения того или иного новшества. А далее на основании результатов таких исследований подстраивает это «ноу-хау» под российское законодательство, под сложившиеся на национальном уровне отношения.

Проблема же, связанная с правовой регламентацией ВРО, заключается в том, что зарубежные страны хоть и стали пользоваться таким инструментом расчетов, но пока еще не сформировали достаточной нормативной и доктринальной базы, которую можно было бы использовать в качестве отправной точки для анализа перспективности применения в России.

Для решения этой проблемы видится два пути.

Во-первых, есть смысл активно анализировать ВРО на предмет внедрения в российскую практику расчетных правоотношений, но не торопиться внедрять его при отсутствии целостной картины эффективности ВРО в условиях российской реальности.

Такой метод представляется наиболее консервативным, однако «антиинновационным», поскольку трансформирование российской законодательной и доктринальной базы в таком случае произойдет гораздо позднее их возникновения в передовых странах мира.

Второй метод, более рискованный, заключается в ратификации стандарта ISO 20022 [5], лежащего в основе работы ВРО, и в том, чтобы на основании метода «проб и ошибок» подстраивать его под складывающиеся в России расчетные правоотношения. Учитывая безусловную перспективность данного платежного инструмента, внедрение его в национальное законодательство способно существенно упростить торговые отношения. Вместе с тем, чтобы убедиться в эффективности того или иного метода, необходим глубокий анализ его перспективности, построенный на риск-ориентированном подходе.

Одно остается очевидным: банковское платежное обязательство как новый платежный инструмент в рамках платформы SWIFT TSU представляется очень удобным, быстрым и экономически выгодным платежным инструментом, который, безусловно, при грамотном правовом регулировании окажет положительное воздействие на международные торговые отношения.

Также стоит отметить, что внедрение банковского платежного обязательства не намерено потеснить иные (традиционные) платежные инструменты, а производится в целях предложения большего спектра возможностей для контрагентов при ведении бизнеса как на национальном уровне, так и на международной арене.

### **Список литературы**

1. Шувалов С.С. Стратегия инновационного развития России: результаты реализации первого этапа // Инноватика и Экспертиза. 2015. Вып. 1 (14). С. 15.
2. Шакирова Э.Р. Bank Payment Obligation (BPO): новый инструмент торгового финансирования. URL: [https://www.db.com/russia/ru/docs/new\\_file.pdf](https://www.db.com/russia/ru/docs/new_file.pdf) (дата обращения: 05.03.2019).

3. Uniform Rules for Bank Payment Obligations // ICC Publication № 750E, 2013 Edition.
4. Масюкова Т.Д., Платонова П.С., Савинов Ю.А. Электронный аккредитив и банковское платежное обязательство как альтернатива документарному аккредитиву // Российский внешнеэкономический вестник. № 11. 2015. С. 69.
5. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT). URL: <https://www.swift.com/standards/about-iso-20022> (дата обращения: 05.03.2019).
6. Денисов Н.Ю. Банковское платежное обязательство // Историческая и социально-образовательная мысль. 2014. С. 178.
7. Банковское платежное обязательство (BPO) и платформа для проведения сделок (TSU): новый инструмент торгового финансирования. URL: <http://www.rosswift.ru/30011/3001114> (дата обращения: 05.03.2019).
8. На пути к новому стандарту в торговом финансировании: интервью с Андре Кастерманом (Andre Casterman), сопредседателем Рабочей группы ICC-BPO // Международные банковские операции. 2011. № 4 (42). С. 8–14.
9. Трошина Е.Н. Унифицированные правила для банковских платежных обязательств в международных расчетах // Международный науч.-исслед. журнал. 2015. № 10 (41). Ч. 1. С. 101.
10. Усков В.С. Тенденции и проблемы инновационного развития российской экономики // Инноватика и экспертиза. 2018. Вып. 4 (25). С. 33.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

### References

1. Shuvalov S.S. (2015) *Strategiya innovatsionnogo razvitiya Rossii: rezul'taty realizatsii pervogo etapa* [Innovation Development Strategy of Russia: Results of the First Stage Implementation] *Innovatika i ekspertiza* [Innovation and Expert Examination]. Moscow. Vol. 1 (14). P. 15.
2. Shakirova E.R. *Bank Payment Obligation (BPO): novyy instrument torgovogo finansirovaniya* [Bank Payment Obligation (BPO): a new trade finance instrument]. Available at: [https://www.db.com/russia/ru/docs/new\\_file.pdf](https://www.db.com/russia/ru/docs/new_file.pdf) (access date: 05.03.2019).
3. Uniform Rules for Bank Payment Obligations. ICC Publication No. 750E. 2013 Edition.
4. Masyukova T.D., Platonov P.S., Savinov Yu.A. (2015) *Elektronnyy akkreditiv i bankovskoe platezhnoe obyazatel'stvo kak al'ternativa dokumentarnomu akkreditivu* [Electronic letter of credit and bank payment obligation as an alternative to documentary letter of credit] *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik* [Russian Foreign Economic Journal]. No. 11. P. 69.
5. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT). Available at: <https://www.swift.com/standards/about-iso-20022> (revised: 05.03.2019).
6. Denisov N.Yu. (2014) *Bankovskoe platezhnoe obyazatel'stvo* [Bank payment obligation] *Istoricheskaya i sotsial'no-obrazovatel'naya mysl'* [Historical and socio-educational thought]. P. 178.
7. *Bankovskoe platezhnoe obyazatel'stvo (VRO) i platforma dlya provedeniya sdelok (TSU): novyy instrument torgovogo finansirovaniya* [Bank Payment Obligation (BPO) and Transaction Platform (TSU): a new trade finance instrument]. Available at: <http://www.rosswift.ru/30011/3001114> (circulation date: 05.03.2019).
8. *Na puti k novomu standartu v torgovom finansirovanii: interv'y u Andre Kastermanom (Andre Casterman), sopedredatelem Rabochey gruppy ICC-BPO* [Towards a new standard in trade finance: an interview with Andre Casterman, co-chair of the ICC-BPO Working Group] *Mezhdunarodnye bankovskie operatsii* [International Banking Operations]. 2011. No. 4 (42). P. 8–14.
9. Troshina E.N. (2015) *Unifitsirovannyye pravila dlya bankovskikh platezhnykh obyazatel'stv v mezhdunarodnykh raschetakh* [Unified Rules for Bank Payment Obligations in International Settlements] *Mezhdunarodnyy nauch.-issled. zhurnal* [International R&D Journal]. No. 10 (41). Part 1. P. 101.

10. Uskov V.S. (2018) *Tendentsii i problemy innovatsionnogo razvitiya rossiyskoy ekonomiki* [Trends and issues of the innovative development of the Russian economy] *Innovatika i ekspertiza* [Innovation and Expert Examination], Vol. 4 (25). P. 33.

11. *Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast' vtoraya) ot 26.01.1996 No. 14-FZ* [Civil Code of the Russian Federation (part two) of 26.01.1996 No. 14-FZ] *SZ RF* [Collected Legislation of RF]. 1996. No. 5. Art. 410.