

Как показывает практика, предприниматели оказываются в довольно сложной ситуации, когда импортируют товары из-за границы: при заключении контракта с иностранцами компании-поставщики настаивают на своих условиях расчётов, что порой не совпадает с требованиями нашего валютного законодательства. Под особым контролем оказываются те внешнеторговые сделки, по которым товар оплачивают авансом. А потому нужно стараться заранее выбирать оптимальные способы расчётов, чтобы не нарушать установленные законодательством правила. Российские фирмы могут использовать несколько форм расчётов: **банковский перевод, аккредитив, инкассо, предоплату, коммерческий кредит** (оплата по факту поставки), **открытый счёт**, а также использовать **банковскую гарантию**. Согласно валютному законодательству в контрактах обязательно должна прописываться форма платежа, которая указывается в специальной части документа с подробным описанием его условий.

1. **Банковский перевод** используется импортёром для оплаты определённой суммы поставщику. При этом банк не отвечает за исполнение платежа по контракту, и не занимается контролем реальной поставки товара или передачей документов покупателю. Банк обязан только перевести деньги со счёта отправителя перевода на счёт получателя, когда предоставляется платёжное поручение.
2. **Аккредитив** является банковским обязательством провести по договорённости с импортёром сумму платежей иностранному поставщику в определённые сроки, если предоставлены документы, которые подтверждают отгрузку товара в соответствии с условиями аккредитива. Здесь возможно предоставление кредитной организацией полномочий другому банку (иностранному тоже) провести эти платёжки.
3. **Инкассо** – это способ расчёта для иностранного поставщика при поручении своей кредитной организации принять от импортёра указанную сумму или подтверждение (акцепт) в оплату этой суммы в установленные по контракту сроки. При этом банк также кроме самостоятельных действий может проводить операции через другую кредитную организацию. Чтобы обосновать поставку, иностранная компания предоставляет коммерческие или финансовые бумаги (счета-фактуры, векселя и т.п.), которые её банк посылает кредитной организации импортёра с обязательным в таких случаях поручением.

4. **Предоплату или авансовый платёж** импортёр производит до отгрузки товара (иногда даже до производства продукции) в качестве условия платежа или формы расчёта. Обычно предоплата может составлять до трети (и более) суммы контракта (иногда до 100%, если импортёр очень заинтересован в поставке так необходимого ему определённого товара).
5. **Коммерческий кредит** тоже по сути предоплата, но это может быть рассрочка или отсрочка платежа за уже поставленный товар. Здесь кредиторами могут быть и сам заказчик, и экспортёр.
6. **Открытый счёт** используют в периодических платежах покупателя поставщику после получения товара, когда по сути движение товаров опережает движение денег. Сначала поставляется товар, а потом по договорённости в течение определённого периода (месяц, два или три) на счёт приходят деньги. Если срок оплаты превысил 30 дней, такой счёт становится не наличным расчётом, а расчётом в кредит.
7. **Банковскую гарантию** на бумаге кредитная организация выдаёт импортёру для подтверждения уплаты иностранной компании определённой суммы за товар, если заказчик предоставляет в банк-гарант своё требование также в письменном виде в соответствии с условиями контракта.

Банковский перевод – наиболее популярная форма расчёта

Преимущества перевода очевидны – простота, дешевизна и оперативность, но есть и недостатки: продавец товара очень рискует при поставке в кредит, а покупатель – при переводе авансом.

Как это работает: после заключения контракта между получателем товара и поставщиком импортёр отправляет в свой банк заявление на перевод. Затем банк импортёра направляет это платёжное поручение в банк поставщика, где проверяют подлинность документа и проводят перевод денег на его счёт.

По мнению экспертов, в последнее время наши предприниматели меньше стали использовать в своей деятельности переводы, и всё больше применяют более сложные формы расчётов – аккредитивы, инкассо, банковскую гарантию.

Преимущества и недостатки документарного аккредитива

Аккредитив – наиболее выгодный вариант расчёта для экспортёра, потому что банк должен проконтролировать условия поставки по контракту с иностранным контрагентом. Если сравнивать с банковским кредитом, открытие аккредитива, которое подтверждено западным банком, обходится значительно дешевле за счёт более низких процентов – на 4-5%. Однако, пока далеко не все отечественные банки, с которыми могли бы работать иностранные кредитные организации, открывают аккредитивы. Проблема ещё и в том, что некоторые банки за эту услугу могут потребовать внесения залога в зависимости от финансового состояния импортёра и суммы на аккредитиве (кстати, в качестве залога принимаются товары в обороте). Тем не менее именно эту форму расчёта предприниматели чаще всего применяют во внешнеэкономической деятельности, поскольку мало знающих друг друга продавца и покупателя разделяют не только языковые барьеры, но и приличные расстояния. Поставщик может быть уверен в получении платежа за свой товар полностью и без задержек, если вовремя выполняет по договору обязательства, подтверждённые документами, а импортёру гарантируется получение нужного качества товара в установленные сроки.

Как это работает: после открытия импортёром аккредитива в своём банке-эмитенте, исполняющий банк проверяет сопутствующие документы на товар (сертификаты качества, счета-фактуры, транспортные бумаги). В тексте самого аккредитива указывают среди прочего срок действия, сумму сделки, условия поставки, наименование и количество товара. Если в ходе проверки обнаружены несоответствия, документы возвращаются поставщику без оплаты, хотя комиссия банку уже уплачена. После отправки проверенных документов из исполняющего банка в банк-эмитент, их получает импортёр. Уплата банковской комиссии зависит от прописанных в аккредитиве условий: за услугу могут заплатить обе стороны, или один импортёр.

По сути аккредитив – это не деньги, а лишь межбанковское соглашение, гарантирующее экспортёру полную оплату товара по представлению документов, которые соответствуют прописанным в аккредитиве условиям, даже если импортёр по каким-то причинам не хочет платить за товар.

Какие виды аккредитива используют

Отзывный аккредитив импортёр может отозвать без согласия поставщика в отличие от **безотзывного**, а потому не гарантирует оплату экспортёру, и используется довольно редко. **Покрытый** аккредитив предусматривает списание денег со счёта импортёра с момента его открытия, а значит эти средства станут недоступными покупателю в течение всего срока действия аккредитива. Такой аккредитив стоит примерно до 0,5% от суммы контракта (минимум 50 долл.). **Непокрытый** аккредитив применяется чаще, поскольку банк-эмитент гарантирует платёж экспортёру, и не требует с импортёра денежного обеспечения на всю сумму контракта. За открытие такого аккредитива нужно заплатить уже от 8 до 13% годовых. Эта операция не так выгодна покупателю, поскольку для открытия покрытого аккредитива ему приходится брать банковский кредит и платить проценты, ведь аккредитив должен быть открыт до получения товара (хотя здесь импортёр может контролировать выполнение условий контракта поставщиком через банки).

В международной торговле используется ещё и **резервный аккредитив** (стэнд-бай), который гарантирует импортёру и поставщику возмещение расходов и возможных потерь, если обязательства по контракту были сорваны. Другие специальные виды аккредитивов: «с **красной оговоркой**» - авансовый, **револьверный** - возобновляемый, или **трансферабельный** - переводной используются в наших банках крайне редко, поскольку опыта их применения участниками ВЭД практически нет, к тому же применение этих видов аккредитивов в валютном законодательстве не отрегулировано.

Почему инкассо не очень распространённый вариант расчётов

Как правило, наши предприниматели используют этот инструмент только при сделках с поставщиками из Индии, Китая, Вьетнама и других стран Юго-Восточной Азии, где местное законодательство требует применять именно этот способ расчётов. Документарное инкассо используют при ввозе и вывозе товаров, но определённые преимущества имеет импортёр.

Как это работает: после отгрузки товаров поставщик составляет инкассовое поручение, куда включают различные сертификаты, счета-фактуры, транспортные накладные, переводные векселя (тратты), которые выписаны на импортёра. Это

поручение направляется из банка поставщика в банк покупателя. Если в нём содержится инструкция “платёж против представления документов”, документы и права на товар передаются импортёру сразу же после фактической оплаты поставщику без всяких отсрочек. Если в поручении указан “платёж против акцепта тратт”, импортёр должен получить документы после подтверждения оплаты товара в течение указанного в тратте срока (обычно 3 мес.), т.е. поставщик предоставляет ему по сути коммерческий кредит.

Выгода инкассо для импортёра очевидна: он сам проверяет документы и договаривается с контрагентом об отсрочке платежей на несколько недель, при этом банк может отказать в платеже, если импортёр не выполнил свои обязательства по документарному инкассо.

Аккредитив или инкассо?

По сути это аналогичные формы расчётов с некоторыми отличиям, поскольку называются «документарными формами»: в обоих случаях ответственный за операцию банк обязан получить подтверждающие факт товарной отгрузки документы, и только потом переводит платёж иностранному поставщику. Различия заключаются в роли кредитной организации заказчика при этих расчётах. К примеру, при открытии аккредитива банк обязан провести оплату за товары средствами импортёра при получении от поставщика документов, которые должны соответствовать условиям этой формы расчёта. Этого не требуется от банка в случае использования инкассо, поскольку по сути он является посредником и не может списать средства со счёта импортёра без его согласия. Аккредитив наиболее выгоден поставщику, поскольку надёжно гарантирует полученное до начала отгрузки обеспечение платежа. Однако, есть и недостатки – эта форма расчёта наиболее обременительная для импортёра, ведь для оформления платежа нужно правильно составить довольно сложные по заполнению документы, и не опоздать вовремя предоставить в банк эти бумаги, прохождение которых запросто может задержаться во время согласования с банком-партнёром. Кроме того, покупатель обычно берёт банковский кредит, чтобы открыть аккредитив. В итоге эта услуга стоит очень дорого, ведь банки берут ещё и высокую комиссию, чего не скажешь о более дешёвом инкассо, который более выгоден покупателю, потому что его право на действительно поставленный товар защищены банками до момента оплаты документов. Основными недостатками инкассо считают также длительное прохождение бумаг через банки и затяжку оплаты на месяц и

дольше. В отличие от аккредитивного расчёта здесь импортёр может отказаться оплачивать представленные товарораспорядительные документы, тогда поставщику придётся тратиться на хранение груза и перевозку обратно.

Почему предоплата - самая невыгодная форма расчётов для импортёра

Наш импортёр (особенно начинающий) обычно сталкивается с диктатом иностранных компаний-поставщиков, которые буквально навязывают свои условия расчётов: использовать аккредитив или предоплату, что бывает невыгодно отечественным предпринимателям. Самым рискованным платежом считают именно предоплату (особенно 100-процентную), поскольку импортёр оплачивает товар именно до отгрузки (бывает даже до производства продукции), кредитуя экспортёра. Поставку товара могут по каким-то причинам задержать или не привезти вовсе, вполне возможно и не соответствие груза заказу. При оплате по факту поставки риски минимальны, ведь заказчик сначала проверяет полученный товар, и только потом платит за коммерческий кредит. Именно поэтому банк поставщика обычно предоставляет покупателю гарантию возврата предоплаты, если условия сделки не выполнены или товар не поставлен.

Кто использует коммерческий кредит

Эту форму расчёта по факту поставки товара используют в основном тоже дочки транснациональных корпораций, к примеру, те российские компании, которые производят свою продукцию из импортного сырья. А потому все расчёты за централизованные закупки ведутся на условиях коммерческого кредита с отсрочкой платежа. Здесь даже никаких гарантий не требуется, поскольку крупная компания с хорошей репутацией может получать все материалы в кредит.

Как это работает: используют выгодные и для поставщика, и покупателя переводные векселя, которые в качестве коммерческого кредита позволяют отсрочить платёж для импортёра. Покупатель может получить доход от продажи товара и выплатить поставщику стоимость векселя, не привлекая заёмные средства. При использовании оборотного инструмента экспортёр по своему усмотрению или расплачивается с контрагентом, или меняет вексель на реальные деньги в любое время – досрочно получает платёж с дисконтом. Чтобы совершить эту операцию, поставщик должен предъявить вексель к учёту в кредитную организацию, которая просто покупает

ценную бумагу по передаточной подписи – индоссаменту.

Почему открытый счёт используется редко

При использовании этой формы поставщик должен полностью доверять проверенному и платёжеспособному покупателю, когда торговые отношения постоянны (транснациональные корпорации, заграничные филиалы и т.п.). В других случаях открытый счёт – самая невыгодная форма расчётов для поставщика, поскольку между отгрузкой товара и самим платежом время существенно затягивается. Своевременность и полнота платежа не гарантируется, ведь банковского контроля нет.

Как это работает: после отгрузки товара и отправки бумаг покупателю поставщик фиксирует стоимость поставки в своих книгах задолженность в дебет открытого покупательского счёта. Импортёр таким же образом делает обратную запись, но в кредит счёта поставщика. После оплаты товара переводом, чеком или векселем в установленные контрактом сроки контрагенты делают в своих книгах обратные записи.

Банковская гарантия или аккредитив?

По мнению экспертов, банковская гарантия вполне может конкурировать с аккредитивом, поскольку это тоже обязательство банка заплатить поставщику установленную сумму, если покупатель не выполнит условия сделки. При этом все расходы по гарантии оплачивает покупатель. **Банковские гарантии** бывают разных видов: **исполнения обязательств, платёжные, возврата аванса** и др. Кредитная организация может и сама выпускать гарантию и получать её от другого банка для своего клиента. Основным отличием гарантии от аккредитива является то, что при этой форме расчёта предоставление пакета товарораспорядительных документов не предусматривается, а потому импортёр не может проверить количество, качество, комплектность и ассортимент товара, которые указаны в контракте. Гарантию используют, когда в договоре прописаны конкретные сроки поставки и оплаты товаров, но продавец не уверен в своевременном и полном выполнении условий сделки.

Как это работает: после заключения контракта с поставщиком, к примеру, с условиями платежа с открытого счёта, покупатель подаёт в свой банк-гарант заявление, чтобы получить гарантию на платёж. Документ отправляется в банк поставщика (обычно в

страну экспортера), чтобы подтвердить сделку по контракту. После совершения товарной операции банк-гарант переводит деньги в банк поставщика и извещает его о платеже. Если по каким-то причинам покупатель не оплатил полученный товар, банк экспортера обращается в банк-гарант импортера, чтобы тот перевёл деньги за поставленный товар в соответствии с условиями гарантии.

По сути полным аналогом гарантии называют резервные аккредитивы, но с одним отличием: они регулируются Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, а гарантии – российским законодательством. Непокрытый подтверждённый резервный аккредитив стоит до 9% годовых, что обходится дешевле открытия и подтверждения кредита, поскольку банки не берут комиссию за проверку товарораспорядительных бумаг.

Почему обычные импортёры используют банковскую гарантию очень редко

Получить такую гарантию в солидном иностранном банке, как правило, могут только российские «дочки» крупных западных компаний, поскольку гарантия обходится слишком дорого и под высокие проценты, а выдают её только проверенным и надёжным клиентам. Российский банк выступает в роли посредника, и обычно требует за получение гарантии очень серьёзные деньги, сравнимые со стоимостью кредита.