

# МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Документарные расчеты





Документарные расчёты применяются для снижения рисков при купле-продаже товаров при международных сделках. Существует два основных вида рисков: первый риск – это риск неплатежа продавцу экспортеру за поставленные товары. Второй риск – это риск неполучения товаров, за которые уже уплачено импортерам покупателем.

Расчеты, производимые прямой оплатой. Во-первых, это авансовый платёж. Наиболее удобный метод для экспортера, но очень рискованный для покупателя или же импортера. Аванс – это денежная сумма или же другое имущественное право, которое передается покупателем за счёт возмещения стоимости товаров уже до отгрузки. Обычно применяется, когда у продавца имеются сомнения в платежеспособности покупателя, также в случае покупки редких товаров.

В некоторых случаях для баланса рисков между покупателем и продавцом аванс составляет 1% от стоимости товара. Одной из преимуществ для экспортера является то, что при получении авансового платежа повышается ликвидность, а у импортера или же покупателя имеется риск не доставки товаров.

Другой вид расчетов – это расчеты по открытому счету. Наиболее рискованный для экспортера или продавца, в данном случае импортер покупатель открывает счёт, по которому будет производиться периодическая оплата продавцу, но уже после получения товара. Обычно используется для регулярных поставок между продавцом и покупателем, которые сотрудничают уже давно, и когда имеется доверие между продавцом и покупателем. Также применяются корпорациями для расчётов между своими филиалами.

Большие риски для экспортера в плане возможности неполучения оплаты, а также данном случае уже экспортер несет определенные затраты, связанные с ликвидностью. То есть сначала отгружает товар, ждёт пока этот товар будет доставлен покупателю из другой страны и отгружен, и получен, а уже потом с определенными интервалами. Конечно, имеются и свои плюсы, особенно для тех экспортеров, которые хотят продвинуть товар на новые рынки. И в данном случае предоставляют лучшие возможности для покупателей, чтобы они покупали больше товара и реализовывали на этих рынках.

Документарные расчёты. Существует несколько типов документарных расчетов, к примеру, инкассо – это поручение продавца-экспортера своему банку получить от покупателя-импортера или же банка импортера подтверждение оплаты в установленные сроки. Также может использоваться документарный аккредитив. При использовании документарного аккредитива банк-эмитент по поручению своего клиента обязан выполнить платеж бенефициару за поставленные товары или оказанные услуги.

Как различаются эти виды документарных расчетов, а также прямых расчетов, как это влияет на риск покупателя и продавца? Если при использовании авансовых платежей экспортер имеет наименьший риск, но у импортера очень высокие риски, и наоборот, если используется открытый счёт, наибольшие риски несет экспортер, а наименьшее импортер. При использовании аккредитивов или же других видов документарных расчетов, то здесь возникает баланс рисков, и они снижаются для экспортеров и импортеров. Обычно в этих документарных расчётах участвует два банка: один со стороны импортера, один со стороны экспортера.

Какие документы нужны для того, чтобы провести сделку по купле-продаже товаров. Во-первых, договор купли-продажи, далее следует коносамент, если используется морская перевозка или накладная, в случае авиаперевозки, автомобильных перевозок. Также требуется счет-фактура, но перед использованием счет-фактуры, по которой уже происходит оплата или которая используется при декларировании товаров, продавцом выставляется проформа-инвойс. То есть продавец до заключения договора купли-продажи отправляет проформа-инвойс покупателю. Также уже после заключения сделки должны подготавливаться такие документы, как сертификаты о происхождении товаров, также у товара должен быть сертификат соответствия техническим стандартам, фитосанитарным нормам страны, куда он будет экспортироваться. Также необходимо таможенная декларация, необходимо получить экспортный сертификат, экспортную декларацию при перевозке товаров. Этот товар должен быть застрахован, должен быть заключён договор со страховой компанией и получен страховой сертификат. Обычно перед отгрузкой товара продавец проверяет товар с привлечением третьей стороны, независимой экспертизой, и опять здесь выдается сертификат экспертизы или сертификат проверки. Также необходимы документы, которые подтверждают оплату.



Если используется документарный расчёт, то это аккредитивы и другие документы. При обсуждении списков документов, необходимых для сделки купли-продажи, мы говорили про проформу инвойс. Это документ, который выглядит также как и счет-фактура, но отличается от неё, так как она выдается продавцом до совершения сделки и информирует покупателя о всех деталях и стоимости данной сделки. Как бы является коммерческим предложением. И при международных бизнес транзакциях надо включать в проформу-инвойс расходы по многим статьям и договариваться о распределении этих расходов между продавцом и покупателем.

В документарных расчетах продавец получает оплату, а покупатель получает право на товар, пока товар ещё находится в пути. Таким образом, риски доставки и оплаты продавца уменьшаются, а получив документы, покупатель может перепродавать товар своим покупателям или же использовать документы в качестве залога на финансирование от коммерческих банков. В данном случае документарный расчёт выгоден и покупателю, и продавцу.

Если говорить об основных обязанностях импортера и экспортера, при проведении таких документарных расчётов и сделках купли-продажи, то в хронологическом порядке они были так: во-первых, заключается договор купли-продажи, далее импортер получает аккредитив от своего банка-эмитента, в-третьих, экспортер получает подтверждение выдачи аккредитива, далее четвертый шаг нанимается перевозчик для перевозки грузов. В-пятых, получают необходимые страховые полисы, так как при перевозке груз должен быть обязательно застрахован. В-шестых, организовывается проверка товаров до отгрузки. Обычно продавец привлекает независимую экспертизу для инспекции товаров. В-седьмых, готовятся товары для отгрузки, проводится упаковка товаров, их маркировка. Восьмой шаг, экспортер доставляет товар перевозчику и получает коносамент. Девятый шаг, экспортер получает другие транспортные документы, то есть передает эти документы в данном случае не напрямую покупателю, а через свой банк. Следующий шаг, импортер получает документы и происходит оплата по аккредитиву, банк, который выдал аккредитив импортеру, переводит деньги на счёт банка экспортера. Далее двенадцатый шаг, товары проходят таможенное оформление в стране доставки. И наконец, тринадцатый шаг, уже после растаможки покупатель может получить товар.

Если используем документарные расчёты, которые указаны в книге, то при применении документарных расчетов, а также в торговых сделках, в целом применяются определенные термины. Международная торговая палата публикует инкотермс, и он содержит специальные термины, которые широко используются в международном бизнесе. И эти термины разграничивают ответственность между покупателем и продавцом. А также по ним можно определить, кто будет нести, какие расходы при доставке, при перевозке товаров.

Первый термин – FOB. В данном случае продавец обязуется поставить товар на борт судна, который указан покупателем в оговоренном порту. За риски и расходы, начиная с погрузки на борт судна, несет ответственность покупатель.

Также другой термин CIF (стоимость, страхования, фрахт). В данном случае продавец обязуется осуществить поставку товара на борт судна, оплатить расходы по страховке и перевозке.

Терминология инкотермс разделяется на 4 группы, и каждая группа терминов начинается с определённой буквы. Во-первых, это буква «E», все термины инкотермс, которые начинаются на эту букву, в основном действует в интересах продавца, обязательства переходят к получателю в момент отправки и вместе отправки груза. Вторая группа – это термины, начинающиеся на букву «F». Они тоже действуют в интересах продавца, и обязательства переходят в терминале отправки груза. Третья группа – это группа «C», термины, которые начинаются на «C» действуют в интересах покупателя, то есть риски переходят в момент поступления в терминал прибытия. Последняя группа – это термины, которые начинаются на букву «D». Они также действуют в интересах покупателя, в данном случае обеспечивается полноценная доставка с переходом рисков в момент получения товаров покупателем.

Сегодня мы обсудили определенные риски, связанные со сделками купли-продажи. В некоторых случаях могут использоваться авансовые платежи, а также открытый счёт. Если при авансовом платеже, риски несет покупатель, то при использовании открытого счёта многие риски ложатся на продавца. Поэтому при сделках купли-продажи стороны часто используют



документарные расчеты, такие как аккредитивы. И мы изучили некоторые моменты, некоторые обязанности, которые накладываются на продавца и покупателя при использовании аккредитивов. Также в такие сделки, используемые в документарных расчётах, привлекаются банки со стороны покупателя, также банк со стороны экспортера продавца. При проведении документарных транзакций очень важно использовать правильные термины. В данном случае мы рассмотрели термины инкотермс, как они применяются и распределяют ответственность, а также платежи согласно этим терминам.