



# МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Финансирование международной  
торговли



Аккредитивы играли важную роль в торговле Древней Греции, Египта, в Римской империи, а также в Европе. Этот инструмент сохранился из-за надёжности, удобства, экономии и гибкости. При первоначальных транзакциях, когда стороны ещё плохо друг друга знают, этот инструмент очень удобен и позволяет снизить риски, а также предлагает другие преимущества для обеих сторон. Во-первых, аккредитив используется как инструмент, гарантирующий продавцу оплату. Во-вторых, аккредитив используется в качестве гарантии исполнения обязательств со стороны продавца, в данном случае гарантией покупателю. И, в-третьих, аккредитив используется для финансирования торговли.

Аккредитив как инструмент финансирования торговли. При использовании аккредитива продавец может получить деньги за товар сразу после отгрузки, а покупатель может заплатить за него после получения товара. В данном случае банк-эмитент аккредитива, как бы выдает кредит сторонам, участвующим в купле-продаже товаров.

Основные элементы аккредитива. Во-первых, при подаче заявки на аккредитив указывается отзывной или же безотзывной аккредитив. Обычно все активы являются по умолчанию безотзывными, и только в некоторых случаях может указываться пункт отзывной. Во-вторых, обязательно указывается подтвержденный аккредитив или же неподтвержденный, это зависит от роли банка, который представляет продавца. Если банк продавца подтверждает аккредитив, это значит, что при предъявлении документов банк продавца сразу выдает деньги и не ждёт получения тех денег от банка покупателя. Если банк продавца не подтверждает аккредитив и ждёт получения денег от банка покупателя, то в данном случае мы называем этот банк – уведомляющим банком. А банк покупателя в этой операции называется банком-эмитентом. Также третий пункт – аккредитив по предъявлению аккредитива с отсрочкой платежа на определенное время. Четвертый пункт – это дата уведомления продавца за какой-то период до отгрузки. Здесь указывается срок, когда продавец должен быть уведомлен о выпуске аккредитива банком-эмитентом, чтобы он уже начал подготовку к отгрузке товаров.

Хотя аккредитив имеет очень много преимуществ, одним из недостатков этого инструмента является то, что здесь очень много документооборота.

В книге приводится пример, где вы можете увидеть 14 операций, которые связаны с куплей-продажей товаров, с использованием аккредитива. Процесс начинается с договора между продавцом и покупателем. Второй шаг – это открытие покупателем аккредитива в своем банке, то есть покупатель подает заявление в банк на открытие аккредитива, и между ними должно быть уже установлено сотрудничество, чтобы банк доверился покупателю и открыл аккредитив. Третий шаг – банк покупателя открывает аккредитив продавцу по запросу покупателя, далее об открытии аккредитива уведомляется продавец, а также банк продавца, и банк продавца, в данном случае подтверждает аккредитив. Здесь мы говорим о подтвержденном аккредитиве. Ещё надо учесть, что банк продавца может и не подтвердить аккредитив. А если идет подтверждение аккредитива, то составляется договор между банком продавца и самим продавцом, так как в данном случае банк предоставляет гарантии по предоставлению денег, по переводу денег, даже без получения их от банка покупателя. Поэтому здесь можно говорить о нескольких договорах. Первый – это договор купли-продажи между продавцом и покупателем, второй договор заключается между покупателем и банком покупателя. И третий договор, если это подтвержденный аккредитив, заключается договор между продавцом и банком продавца. Пятый шаг – уже после получения подтвержденного аккредитива продавец отгружает товар перевозчику. При погружении товара перевозчик берёт ответственность за этот товар и выпускает коносамент продавцу, коносамент подтверждает получение товара и ответственность перевозчика по их доставке покупателю. И этот основной документ продавец предоставляет своему банку. Вместе с коносаментом так же предоставляются и другие транспортные документы, драфт или счет на оплату. Если это подтвержденный аккредитив, то банк продавца сразу же оплачивает драфт-счёт, продавец получает деньги. Дальше банк продавца предоставляет драфт и коносамент банку покупателя; банк покупателя, основываясь на этих документах, оплачивает банку продавца и уже представляет эти документы непосредственно покупателю. Покупатель оплачивает счет согласно драфту и уже с этими документами, с коносаментом и другими транспортными документами идёт к перевозчику. Перевозчик отгружает товар покупателю, основываясь на коносаментах.



Весь этот процесс купли-продажи с использованием аккредитива очень сложен, и поэтому в некоторых случаях применяются другие инструменты, такие как револьверный аккредитив. Такая договоренность позволяет покупателю получить несколько аккредитивов до указанного лимита, чтобы упростить один момент в этой схеме, покупатель и банк могут договориться о револьверном аккредитиве. После истечения срока действия всех аккредитивов по лимиту, лимиты восстанавливаются. Эта схема высокоэффективна для покупателя, который выполняет несколько контрактов сразу.

При совершении сделок по аккредитиву надо быть внимательным к срокам. Существуют три основных срока: во-первых, это срок самого аккредитива, банк-эмитент указывает период, до которого этот аккредитив может быть предоставлен банку продавцом и по нему могут быть выплачены деньги. Также имеется срок получения коносамента, продавец до указанного срока должен отгрузить товар и получить коносамент от перевозчика, это делается, чтобы защитить покупателя от долгого ожидания отгрузки товаров. Также действует правило 21 дня для предоставления коносамента и других транспортных документов в банк продавца. Опять же, здесь защищаются интересы покупателя, чтобы после отгрузки товаров продавец сразу же доставил все документы в банк. Правило 21 дня устанавливается согласно унифицированным обычаям и правилам по документарному аккредитиву. Эти правила выпускаются Международной торговой палатой.

В этом документе так же указываются и другие условия. Например, продавец или покупатель при выпуске аккредитива не должен запрашивать документы, которые бенефициары не могут получить. Также нельзя требовать наличие документа, содержащего детали, которые неизвестны стороне, которая подготавливает документы. Здесь стоит избегать излишней детализации документов, которые будут проходить по аккредитиву. В-третьих, не указывать условия, соблюдение которых не может быть установлено по документам. Если в аккредитиве используются слова, такие как «приблизительно» или «около», тогда количество или цена продукции, указанные в документах, могут варьироваться плюс-минус 10%. Если последний день по аккредитиву выпадает на день, когда банк закрыт, то операция переносится на следующий банковский день, но день отгрузки не переносится. Страховой сертификат, подписанный страховой компанией, агентами или же доверенными лицами компании, выдается не позднее даты отгрузки и должен быть датирован датой отгрузки или же до даты по коносаменту.

Если говорить о других инструментах из источников финансирования торговли. Первое, коммерческие банки, которые и выдают аккредитивы. Банки обычно стараются проводить семинары по аккредитивам и привлекать клиентов по финансированию торговли. Но кроме аккредитивов также коммерческие банки предоставляют экспортерам и импортерам другие услуги, такие как обмен валют, помощь в финансировании экспорта, в принятии оплаты по счетам и аккредитивам из других банков, также перевод средств в другие страны и предоставление кредитной информации о потенциальных покупателях за рубежом.

Кроме аккредитива существуют и другие инструменты финансирования торговли, такие как факторинг и форфейтинг. Если говорить о факторинге, то это продажа краткосрочных обязательств банку или факторинговой компании для получения живых денег, то есть продавец, получивший обязательство от покупателя, до 180 дней может реализовать их через факторинг и получить живые деньги. Обычно по договору факторинга можно получить до 80% от суммы обязательств.

Форфейтинг работает немножко по-другому. Здесь используются более долгосрочные обязательства, больше 180 дней. По этим обязательствам должны быть выпущены вексели или же выданы банковские гарантии. Так как при операции форфейтинга банки и страховые компании, которые этим занимаются, несут больше рисков из-за того, что могут возникнуть дополнительные риски, особенно в долгосрочной перспективе. Поэтому, кроме самих обязательств, требуется другой документ, например вексель или гарантия банка, эти инструменты позволяют продавцу товаров увеличить ликвидность и в некоторых случаях увеличить продажи.

Так же существуют государственные инструменты по продвижению экспорта. Во многих государствах есть экспортно-импортные банки, которые поддерживаются государством. Например, в США это Эксимбанк. Он является агентством правительства США по торговому



финансированию и предлагает многочисленные инструменты для экспортеров. Кредит Эксимбанка гарантирует поддержку экспортеров США в обеспечении конкурентного финансирования для кредитоспособных международных покупателей. Если есть международные покупатели, которые имеют хорошую кредитную историю, то Эксимбанк может предложить своим экспортерам кредитные линии для того, чтобы они могли предложить этим покупателям более лучшие условия, чем конкуренты из других стран. Такого рода кредитная линия при поддержке государства позволяет экспортерам США быть более конкурентоспособными.

Также Эксимбанк предоставляет страховые услуги, например ведётся страхование коммерческого риска, связанного с тем, что покупатель становится неплатежеспособным или банкротом, или же имеется очень длительный дефолт по оплате. Страхуются и политические риски, включая действия правительства, такие как война, аннулирование лицензии или же неконвертируемые валюты. Бывает, что заключён договор, должна поступить оплата, но правительство другой стороны вводит новую политику по не конвертируемости валюты или же усложняет этот процесс. Поэтому задерживается оплата или ее очень трудно получить в свободно конвертируемой валюте, то есть страхуется и такого рода риски. В Эксимбанке так же имеется специальная политика для малых предприятий, которые предлагают до 95 % покрытие от неплатежа иностранными покупателями, особенно при применении краткосрочных продаж в кредит.