**Школа КастасА. Товарный Аккредитив.**

Товарный Аккредитив - Documentary Letters of Credit (L/C) представляет собой выдаваемый банком документ, в котором говорится о готовности банка уплатить какому-либо лицу (продавцу/экспортеру) определенную сумму от имени покупателя (импортера) в том случае, если продавец выполнит определенные условия. Товарный Аккредитив являются очень распространенным способом осуществления международных платежей, потому что в этом случае риски сделки делятся между покупателем и продавцом.

Процедура открытия Товарного Аккредитива осуществляется в соответствии со стандартами, которые установлены правилами, изданными Международной Торговой Палатой (ICC). Эти правила называются "Универсальными правилами документированного аккредитива".

Основные этапы при осуществлении сделки с помощью Товарного Аккредитива (некоторые виды Товарных Аккредитивов требуют несколько отличающейся процедуры) :

1. После того, как покупатель и продавец согласуют между собой условия сделки, покупатель обращается в свой банк для открытия Товарного Аккредитива в пользу продавца. (Покупатель должен иметь кредитную линию в своем банке или предоставить ему наличную сумму в размере L/C).

2. Банк покупателя (банк - выдающий Товарный Аккредитив) осуществляет подготовку к выдаче Товарного Аккредитива, включающего в себя все указания покупателя в отношении отгрузки товара продавцом и документации, предоставляемой продавцом.

3. Банк покупателя высылает Товарный Аккредитив в корреспондирующий банк (банк-консультант) в стране продавца. Продавец может потребовать, чтобы в качестве банка-консультанта выступал какой-то определенный банк,или банк покупателя может выбрать на эту роль какой-то из связанных с ним банков в стране продавца (для простоты мы будем называть этот банк - банком продавца).

4. Банк продавца направляет Товарный Аккредитив продавцу.

5. Продавец тщательно изучает все условия, выдвинутые покупателем в Товарном Аккредитиве. Если продавец не может выполнить одно или несколько условий, покупателя немедленно извещают об этом и просят внести изменения в Товарный Аккредитив.

6. После окончательного согласования условий сделки продавец подготавливает товар и организует его отправку в соответствующий порт.

7. Продавец отгружает товары и получает коносамент и другие документы, которые он должен предоставить покупателю по условиям Товарного Аккредитива. Иногда некоторые из этих документов бывает необходимо получить еще до отгрузки товара.

8. Продавец направляет документы в свой банк, сообщая о полном выполнении условий Товарного Аккредитива. В число требуемых документов обычно входят коносамент, коммерческий инвойс, сертификат происхождения, иногда сертификат осмотра.

9. Банк продавца проверяет документы. Если они в порядке, их направляют в банк покупателя. Если Товарный Аккредитив является безвозвратным и подтверждаемым, продавцу гарантируется оплата, со стороны его банка.

10. После того, как банк покупателя получит документы, он извещает об этом покупателя, который просматривает их. Если они в порядке, покупатель удостоверяет это своей подписью, производит платеж в банк и получает документы, которые обеспечивают держателю этих документов право собственности на товар.

11. Банк покупателя производит платеж банку продавца, который в свою очередь производит выплату продавцу.

Переводы денег от покупателя банку, от банка покупателя в банк продавца, и от банка продавца продавцу могут осуществляться одновременно с обменом документами, или в соответствии с заранее согласованной процедурой.

Открытие Товарного Аккредитива

1.Покупатель и продавец согласуют между собой условия сделки.

2.Покупатель обращается в свой банк для открытия Товарного Аккредитива в пользу продавца.

3.Банк покупателя (банк - выдающий Товарный Аккредитив) осуществляет подготовку к выдаче Товарного Аккредитива покупателя и высылает его в корреспондирующий банк (банк-консультант) в стране продавца. 4.Банк продавца направляет Товарный Аккредитив продавцу.

Использование Товарного Аккредитива (безвозвратного,подтвержденного)

После того как покупатель открыл Товарный Аккредитив в пользу продавца и продавец получил извещение об этом:

1.Продавец подготавливает и отгружает товар в соответствующий порт.

2.Продавец получает коносамент и другие документы, которые направляет в свой банк, сообщая о полном выполнении условий Товарного Аккредитива.

Банк продавца проверяет документы,если они в порядке и Товарный Аккредитив является безвозвратным и подтверждаемым, банк продавца производит ему платеж.

3.Банк продавца направляет документы в банк покупателя, тот получает их,извещает об этом покупателя, если документы в порядке Банк покупателя производит оплату банку продавца.

4. Покупатель производит платеж в свой банк или его счет дебитируется и получает документы, которые обеспечивают держателю их право собственности на товар.

Товарный Аккредитив: 10 полезных советов для покупателя (импортера).

1. Имейте в виду, что банки имеют дело с документами, а не с товарами. Для банка обязательными являются лишь сформулированные условия Аккредитива. Банки не несут ответственность за подлинность документов или за качество и количество отгруженных товаров. Если документы соответствуют условиям, указанным в Товарном Аккредитиве, банки могут принять эти документы и начать процедуру оплаты, указанную в нем. Банки не несут ответственность за отсрочки в пересылке сообщений по вине другой стороны, вследствие стихийных бедствий или действий третьей стороны, участвующей в проведении сделки.

2. Формулировка Товарного Аккредитива должна быть простой, но достаточно подробной. Чем больше деталей оговаривается в L/C, тем скорее продавец может отказаться от такой формулировки из-за сложности выполнения всех указанных условий. В то же время, Вы заинтересованы в том, чтобы детально определить, за что будете платить.

3. В документах, требуемых от продавца, очень важно определить условия, касающиеся таможенной очистки, а также отразить условия соглашения между покупателем и продавцом. В число требуемых документов обычно входят коносамент, коммерческий и/или консульский инвойс (накладная), переводной вексель, сертификат происхождения и документ о страховке. Кроме этого, могут потребоваться сертификат об осмотре, копии телеграмм с информацией об отгрузке, посланных покупателю, и подтверждение от грузоперевозчика о доставке груза.Цены должны быть указаны в валюте L/C, и документы должны быть представлены на языке L/C.

4. Будьте готовы к изменению или повторному согласованию условий L/C с продавцом. В случае наиболее часто используемого безотзывного L/C, изменения могут быть внесены только по обоюдному согласию сторон.

5. Для получения L/C пользуйтесь услугами банка, имеющего опыт в международной торговле.

6. Хотя процесс составления L/C осуществляется так, чтобы учесть интересы всех сторон сделки, составление Аккредитива не может заменить непосредственную договоренность о добросовестном ведении бизнеса. Поэтому Аккредитив должен содержать только пункты, касающиеся участия банка в оформлении документов.Контракты о покупке товара и другие торговые соглашения между Вами и продавцом не имеют отношения к банку, предоставляющему Аккредитив. Для банка обязательными являются лишь условия L/C.

7. При выборе вида Товарного Аккредитива выясните о стандартных методах оплаты в стране продавца.

8. Срок действия L/C должен быть достаточным для того, чтобы продавец произвел товары или получил их со склада готовой продукции.

9. Вы можете избежать риска, связанного с валютным обменом для импортных Аккредитивов, покупая валюту у себя в стране или в стране продавца.

10. При открытии Товарного Аккредитива точно соблюдайте все подробности торговой сделки.

Товарный Аккредитив: 10 полезных советов для продавца (экспортера).

1. До подписания контракта убедитесь в кредитоспособности покупателя и наведите справки о его деловой практике. Ваш банк может оказать помощь в этом поиске.

2. Убедитесь в хорошей репутации банка покупателя, если Аккредитив является неподтвержденным.

3. В случае подтвержденного Аккредитива узнайте, хочет ли Ваш местный банк подтвердить Аккредитивы, предоставляемые покупателем и его банком.

4. Внимательно изучите Товарный Аккредитив, чтобы убедиться в выполнимости оговоренных в нем условий, касающихся графика поставок, вида товаров, упаковки и документации. Все аспекты L/C должны соответствовать согласованным условиям сделки, в том числе адрес покупателя, выплачиваемая сумма и маршрут транспортировки товара.

5. Имейте в виду что Вы должны выполнить все условия, оговоренные в L/C: в противном случае Аккредитив не гарантирован.

6. Если условия Аккредитива должны быть изменены, Вы должны немедленно связаться с покупателем, чтобы он дал указания о внесении поправок банку, предоставляющему Аккредитив.

7. Получите подтверждение от страховой компании, что она может обеспечить страховое покрытие суммы указанного Аккредитива, и что страховые выплаты по этому L/C сделаны правильно. Обычное страховое покрытие составляет для условий СИФ (стоимость, страхование, фрахт) стоимость товара плюс примерно 10%.

8. Удостоверьтесь в том, что товар точно соответствует описанию, приведенному в L/C, и описание товара в инвойсе соответствует описанию в Товарном Аккредитиве.

9. Убедитесь в том, что L/C является безвозвратным.

10. Вы должны быть знакомы с ограничениями на валютный обмен в стране покупателя, которые могут повлиять на процедуру оплаты.



Товарный Аккредитив: типичные проблемы возникающие при проведении сделок.

Основные проблемы, возникающие при проведении сделок с помощью Товарного Аккредитива, связаны со способностью продавца выполнить свои обязательства в отношении покупателя, сформулированные в Товарном Аккредитиве.

Продавец может счесть условия, указанные в L/C, слишком сложными или невыполнимыми, и либо он попытается их выполнить и потерпит неудачу, либо попросит покупателя внести поправки в условия Товарного Аккредитива.Поскольку L/C в большинстве случаев являются безотзывными, внести поправку в исходную формулировку Товарного Аккредитива можно только после соответствующих переговоров и соглашений между покупателем и продавцом. Стороны могут столкнуться с одной или несколькими проблемами из нижеперечисленных:

· Указанный в Товарном Аккредитиве график отгрузки не может быть выполнен.

· Условия, касающиеся стоимости транспортировки, неприемлимы.

· Цена за товар недостаточна, ввиду изменения обменного курса валют.

· Количество заказанного товара не соответствует тому, которое предполагалось ранее.

· Описание отгружаемого товара недостаточно или избыточно подробно.

· Документы, перечисленные в Товарном Аккредитиве, трудно или невозможно получить.

Даже в том случае, когда продавец принимает условия Товарного Аккредитива, часто возникают проблемы при банковской проверке или проводке документов, предоставленных продавцом в соответствии с требованиями, указанными в L/C.

Если по мнению банка документы не соответствуют перечню, имеющемуся в Товарном Аккредитиве, банк может отказаться по ним платить. В некоторых случаях продавец может подкорректировать документы и предоставить их банку в указанные в L/C сроки. Консультирующий банк может также попросить у банка, выдавшего Товарный Аккредитив, разрешения на принятие документов, в которых были обнаружены несоответствия.

Существуют четыре основных метода международных платежей, каждый из них обеспечивает различные степени защиты продавцу и покупателю в отношении получения оплаты за товар и гарантированной его поставки. Начиная от максимальной степени защиты продавца и до максимальной степени защиты покупателя, эти методы ранжируются следующим образом:

· [Авансовый Платеж - Advance Payment](http://www.moneylink.ru/avance.htm)

· [Товарный Аккредитив - Documentary Letters of Credit (L/C)](http://www.moneylink.ru/doclet.htm)

· [Документированное инкассо - Documentary Collections (D/P или D/A)](http://www.moneylink.ru/docinc.htm)

· [Открытый счет - Open Account](http://www.moneylink.ru/openacc.htm)

Виды товарных аккредитивов:

· [Отзывной аккредитив](http://www.moneylink.ru/acc.htm#otzyv)

· [Безотзывный аккредитив](http://www.moneylink.ru/acc.htm#bez)

· [Неподтвержденный безотзывный аккредитив](http://www.moneylink.ru/acc.htm#nep)

· [Подтвержденный безотзывный аккредитив](http://www.moneylink.ru/acc.htm#pod)

Специальные аккредитивы:

· [Back to Back Letter of Credit](http://www.moneylink.ru/acc.htm#back)

· [Deferred Payment (Usance) Letter of Credit](http://www.moneylink.ru/acc.htm#def)

· [Red Clause Letter of Credit](http://www.moneylink.ru/acc.htm#red)

· [Revolving letter of Credit](http://www.moneylink.ru/acc.htm#rev)

· [Standby letter of Credit](http://www.moneylink.ru/acc.htm#stand)

· [Transferable Letter of Credit](http://www.moneylink.ru/acc.htm#trance)

Имеются два основных вида товарных аккредитивов, которые подразумевают: отзывной аккредитив - Revocable Credit и безотзывный аккредитив - Irrevocable Credit.

Имеются также два вида безотзывного аккредитива:

подтвержденный безотзывный аккредитив - Irrevocable Confirmed Credit

и неподтвержденный безотзывный аккредитив - Irrevocable Credit Not Confirmed.

Все виды таких аккредитивов имеют свои преимущества и недостатки с точки зрения покупателя и продавца. Обращаем ваше внимание также на то, что чем больший риск в отношении гарантированной оплаты берут на себя банки, тем большую плату они требуют за свои услуги.

Отзывной аккредитив - Revocable Credit

Отзывной аккредитив может быть преобразован или даже отменен без оповещения продавца. Поэтому в общем случае такой вид аккредитива неприемлим для продавца.

Безотзывный аккредитив

Безотзывный аккредитив не может быть преобразован или отменен покупателем. Банк покупателя (выдающий товарный аккредитив) обязан осуществить выплату продавцу в случае выполнения этим продавцом всех условий, указанных в товарном аккредитиве. Изменения в отношении аккредитива должны быть утверждены обеими сторонами сделки, то есть и покупателем и продавцом. Этот вид аккредитива наиболее часто используется в международной торговле.

Безотзывный аккредитив бывает двух видов:

Неподтвержденный безотзывный аккредитив (безотзывный аккредитив не подтверждается банком-консультантом)

При оформлении неподтвержденного аккредитива банк покупателя, предоставляющий аккредитив, является единственной стороной, которая несет ответственность за проплату продавцу. Банк продавца обязан произвести оплату только после получения денег от банка покупателя. Банк продавца просто действует от имени банка, предоставляющего аккредитив, поэтому он не берет на себя никакого риска.

Подтвержденный безотзывный аккредитив

В случае подтвержденного аккредитива банк-консультант дает гарантию в том, что он произведет выплату в пользу продавца, помимо гарантии, предоставляемой банком покупателя (предоставляющим аккредитив). Если банк покупателя не произведет платеж, оплату произведет банк продавца. Если продавец не знаком с банком покупателя, выдавшим аккредитив, он должен настаивать на безотзывном подтвержденном аккредитиве. Этот вид аккредитива может использоваться при ведении торговли в районах повышенного риска, где существует опасность войн, социальной, политической и финансовой нестабильности. Подтвержденный аккредитив может также использоваться продавцом для того, чтобы воспользоваться поддержкой местного банка для привлечения средств с целью выполнения заказа. Подтвержденный аккредитив стоит дороже, потому что ответственность банка при этом возрастает.

Back to Back Letter of Credit Новый аккредитив открывается на основании уже существующего непереводимого аккредитива. Этот вид аккредитива используется торговыми посредниками для осуществления срочных выплат поставщику.

Торговый посредник получает аккредитив от покупателя и открывает другой аккредитив в пользу поставщика. Первый аккредитив используется в качестве вспомогательного для получения второго аккредитива. Второй аккредитив подразумевает изменение цены товара, за счет чего посредник получает свою прибыль.

Deferred Payment (Usance) Letter of Credit

Аккредитив с отсроченной оплатой

В соответствии с аккредитивом с отсроченной оплатой покупатель получает документы и обязуется произвести оплату банку, выдавшему аккредитив, через определенный период времени. Такой аккредитив дает покупателю льготный период оплаты.

Red Clause Letter of Credit

Аккредитив с красным пунктом

Аккредитив с красным пунктом используются для того, чтобы продавец мог получить какие-то деньги еще до отгрузки товара, чтобы профинансировать производство товара. Такой аккредитив может быть профинансирован частично или полностью, и банк покупателя производит выплату аванса. Покупатель в этом случае фактически финансирует продавца, принимая на себя риск в размере всех авансированных аккредитивов.

Revolving letter of Credit

Револьверный аккредитив

С помощью револьверного аккредитива банк, выдающий аккредитив, восстанавливает сумму предоставленного аккредитива до первоначальной после того, как аккредитив был использован или исчерпан. При таком виде аккредитива указывается число раз использования аккредитива и период его действия. Такой аккредитив может быть накопительным, то есть какие-то суммы могут быть добавлены к следующему размеру аккредитива, или ненакопительным, что означает, что аккредитив уменьшается на какую-то сумму, если она не была использована вовремя.

Standby letter of Credit Дежурный аккредитив Этот вид аккредитива, гарантирующий выплату, был впервые использован в США. Такие аккредитивы часто называются неиспользуемыми аккредитивами, потому что они используются лишь в качестве вспомогательного платежного средства в том случае, когда просрочена выплата по первичному аккредитиву. "Дежурные аккредитивы" могут использоваться, например, для того, чтобы гарантировать выплату залогов, выполнение субконтрактов, или для того, чтобы подстраховать оплату товаров, доставляемых третьей стороной. Держатель дежурного аккредитива может получить по нему деньги по требованию, поэтому покупатель в этом случае берет на себя дополнительный риск.

Transferable Letter of Credit

Переводимый аккредитив

Этот вид аккредитива позволяет продавцу произвости полный или частичнй перевод денег, полученных по исходному аккредитиву, на имя другого лица, обычно прямого поставщика товаров. Таким видом аккредитива обычно пользуются в своей финансовой практике посредники.