**Применение аккредитива в бизнесе**

Основной формой платежа, в наибольшей степени гарантирующей продавцу получение оплаты за товар, является аккредитив: соглашение между продавцом и его банком, по которому банк обязуется получить от банка покупателя платежи за товар и передать их продавцу.

Федор Михайлович Левшин

В современной практике работы отечественных организаций почти не используются платежи по открытому счету и банковскими переводами из-за рисков неплатежей и отсутствия гарантий.

Основной формой платежа, в наибольшей степени гарантирующей продавцу получение оплаты за товар, является аккредитив.

По своей сути аккредитив — это соглашение между продавцом и его банком, по которому банк обязуется получить от банка покупателя платежи за товар и передать их продавцу, и наоборот: соглашение между покупателем и его банком, по которому банк обязуется выполнить поручение покупателя по осуществлению платежа за купленный товар.

Естественно, что оба банка осуществляют эти операции на возмездной основе; поэтому стоимость контракта при оплате по аккредитиву будет всегда иной, нежели при оплате, например, по открытому счету или чеком.

На практике продавец должен стремиться к включению в контракт следующих условий по аккредитиву:

а) банк покупателя, через который будет проходить платеж, должен быть достаточно хорошо известным и надежным; он должен находиться в корреспондентских отношениях с банком продавца;

б) аккредитив должен быть безотзывным, т.е. банк-эмитент (т.е. банк покупателя) ни при каких условиях (ни по собственной инициативе, ни по указанию покупателя) не имеет права отозвать аккредитив до истечения его срока;

в) аккредитив должен быть подтвержденным, т.е. банк-эмитент (или третий, хорошо известный, крупный, надежный банк) гарантирует продавцу безусловное выполнение обязательств даже в том случае, если покупатель по каким-либо причинам не переведет своему банку платежные средства;

г) желательно включение в формулировку аккредитива термина «покрытый» (это происходит в том случае, если одновременно с открытием аккредитива банку уже переведены соответствующие средства).

1 — поручение об открытии аккредитива и условия аккредитива и платежей;

2 — уведомление об открытии аккредитива и условия аккредитива для получения платежа;

3 — информация об аккредитиве с указанием суммы, срока действия и документов;

4а — отправка товара, 4б — передача документов;

5а — перевод платежа, 5б — пересылка документов;

6 — отправка документов покупателю.

Остановимся еще лишь на нескольких пунктах, важных для понимания аккредитивной формы оплаты.

В контракте должны быть четко оговорены следующие условия:

— за чей счет (продавца или покупателя) открывается и обслуживается аккредитив;

— время открытия аккредитива и срок его действия. Этот срок не должен быть слишком большим (чтобы не «замораживать» капитал), но достаточным для того, чтобы продавец выполнил свои обязательства (подготовить, отгрузить товар и предоставить в банк оговоренные документы). Обычно срок аккредитива от 30 до 120 дней;

— кто несет расходы по продлению аккредитива в случае возникновения такой необходимости;

— санкции к покупателю за несвоевременное открытие аккредитива;

— перечень документов, входящих в комплект предоставляемых продавцом покупателю, против которых осуществляется платеж с аккредитива. Как правило, это: счет-фактура, сертификат качества или гарантийное письмо продавца, спецификация, упаковочный лист, страховой полис, если это предусмотрено базисным условием поставки, отгрузочный документ — коносамент, авиа-, ж/д- или автонакладная, расписка порта или перевозчика и т.п., иногда копия сообщения об отгрузке, сертификат происхождения.

Платеж «инкассо» в последнее время применяется сравнительно редко, но по сравнению с аккредитивной формой оплаты инкассо является менее дорогой банковской операцией. С другой стороны, инкассо в меньшей степени защищает интересы продавца и в принципе более выгодно покупателю. Не случайно во времена государственной монополии внешней торговли в СССР внешнеторговые объединения Министерства внешней торговли проводили, как правило, экспортные операции на условиях аккредитива, а импортные — на условиях инкассо.