


ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АККРЕДИТИВА ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛКАХ



Товарный аккредитив (Documentary Letters of Credit - L/C)

АККРЕДИТИВ (от лат. «accreditivus» - доверительный) условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком эмитентом) по поручению плательщика:

- произвести платежи на счет получателя денежных средств по предъявлении документов, соответствующих условиям аккредитива;
- предоставить полномочия другому банку (исполняющему банку) произвести перечисление денежных средств.

Аккредитив по UCP500:

Означает что любое соглашение, как бы оно ни было названо или обозначено, в силу которого банк ("Банк-эмитент"), действуя по просьбе и в соответствии с инструкциями клиента ("Приказодатель") или от своего имени:

- должен произвести платеж третьему лицу или его приказу ("Бенефициар"), или должен акцептовать и оплатить переводные векселя (тратты), выставленные Бенефициаром,
- дает полномочия другому банку произвести такой платеж, или акцептовать и оплатить такие переводные векселя (тратту(ы)),
- дает полномочия другому банку произвести негоциацию
- против предусмотренного документа(ов), если соблюдены все условия Аккредитива.

Товарный аккредитив

Отзывной аккредитив –
(Revocable Credit)
может быть отменен или изменен без оповещения продавца.

- Данный вид аккредитива не предоставляет адекватной степени защиты продавца
- Редко применяется в практике, в основном в качестве торгового обычая используется между филиалами и дочерними компаниями

Безотзывный аккредитив –
не может быть изменен или аннулирован без согласия продавца - выгодополучателя по аккредитиву.

- Изменения в отношении аккредитива должны быть утверждены обеими сторонами
- Часто используется международной торговле

Товарный аккредитив

Подтвержденный аккредитив – банк-консультант дает гарантию в том, что он произведет выплату в пользу продавца, помимо гарантии банка покупателя

- Подтвержденные аккредитивы являются более дорогими
- Чаще являются инициативой продавца
- Используется в случаях, когда нет уверенности в платежеспособности покупателя или кредитоспособности банка покупателя, а также высоки страновые риски
- Может использоваться, если необходима поддержка банка с целью привлечения средств для выполнения заказа

Неподтвержденный аккредитив – банк-эмитент является единственной стороной, которая несет ответственность за выплату продавцу

Товарный аккредитив

Покрытый аккредитив (депонированный) – при открытии банк-эмитент перечисляет собственные средства плательщика или предоставленный ему кредит в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия обязательств.

Непокрытый аккредитив (гарантированный) – может открываться в исполняющем банке путем предоставления ему права списывать всю сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента


- **Чистый аккредитив (clean credit)** — *аккредитив, платеж по которому производится по предоставлению счета без каких-либо иных документов.*
- Используется при очень высокой степени доверия к бенефициару, либо в случае, когда не предусматривается движение товара.
- **Аккредитив с автоматическим продлением (evergreen credit)** — *аккредитив, продлеваемый автоматически на последующий период (как правило, год).*


- **Револьверный аккредитив (revolving letter of credit) — по наступлению определенных условий, оговариваемых условиями аккредитива, происходит автоматическое восстановление суммы аккредитива до первоначальной.**
- Револьверный аккредитив может возобновляться как в отношении срока, так и в отношении суммы.
- Револьверные аккредитивы используются покупателями и продавцами, между которыми установились длительные торговые взаимоотношения, и которые имеют опыт по отгрузке товара, указанного в аккредитиве.


- **Переводной аккредитив (transferable letter of credit) — аккредитив, по которому переводящий банк имеет право по просьбе первого бенефициара (посредника, заказчика) полностью или частично перевести аккредитив в пользу второго бенефициара (производителя, подрядчика).**
- **Компенсационный аккредитив (back-to-back letter of credit):**
 - Аккредитив (№ 2), открываемый посредником на основе уже выставленного на него аккредитива (№1).
 - Текст аккредитива 2 должен быть составлен так, чтобы посредник смог оформить в установленные сроки документы по аккредитиву №1.
 - Используется для тех же целей, что и переводной аккредитив, но в случаях, когда перевод невозможен.

- Резервный аккредитив (stand-by letter of credit) — *документарный аккредитив, который может использоваться бенефициаром только в случае неисполнения обязательств по сделке, к которой он относится.*
-
- Резервные аккредитивы регулируются положениями правил ISP98(International Standby Practice).
- Резервный аккредитив действует как гарантия, если имеет место невыполнение договорных обязательств.
- В отличие от банковской гарантии, резервный аккредитив не подчиняется действию национальных законов.

- **Аккредитив с красной оговоркой (red clause letter of credit) — аккредитив с оговоркой о возможности предоставления продавцу частичного авансового платежа против, как правило, счета и гарантии возврата аванса.**
- Данный аккредитив позволяет продавцу получить финансирование до момента реальной отгрузки товара.

- 
- «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов», получившие международное признание, четко определяющих и разграничивающих обязательства сторон аккредитива, дает возможность отстаивания интересов заявителя или бенефициара
 - Гибкость аккредитива как финансового инструмента, что позволяет использовать различные схемы и обеспечивать реализацию сложных коммерческих контрактов
 - Высокая международная и внутрироссийская правовая надежность

- 
- Гарантия , что Продавец не получит оплату товара до выполнения контрактных обязательств по отгрузке/поставке товара или оказанию услуги
 - Гарантия получения товара в соответствии с условиями и сроками, предусмотренными условиями аккредитива
 - Возможность гарантировать Продавцу свою платежеспособность и продемонстрировать владение передовыми финансовыми инструментами, что может обеспечить получение скидок

- 
- Гарантия получения оплаты независимо от Покупателя при условии выполнения Продавцом всех условий аккредитива
 - Быстрое получение оплаты после отгрузки товара
 - Возможность предоставления Покупателю скидок, что приводит к возникновению конкурентного преимущества

- **Более высокая стоимость** по сравнению с другими, необеспеченными, формами расчетов, по причине наличия банковских комиссий за открытие и сопровождение, проверку документов и т. д. Однако практика показывает, что сумма всех комиссий за обслуживание среднего аккредитива не превышает 0,3—1 % от суммы аккредитива.
- **Сложность** — аккредитив зачастую содержит либо неясные условия и термины, либо условия, выполнение которых бенефициаром затруднительно или невозможно. Для преодоления данного препятствия продавцу необходимо обращаться в банк для консультации, поскольку банки обладают необходимым опытом в подготовке и проверке документов.