



**ФОРМЫ РАСЧЕТОВ
ВО
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ



Формы международных расчетов

Инкассо

Вексель

Кредитные
карточки

Аванс

Банковский
перевод

Открытый счет

Чек

Аккредитив

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

Вид товара, являющегося объектом внешнеторговой сделки



Платежеспособность и репутация контрагентов по внешнеэкономическим сделкам, определяющие характер компромисса между ними



Уровень спроса и предложения на данный товар на мировых рынках



При проведении расчетов с использованием заемных средств кредитор также может оказывать воздействие на выбор форм международных расчетов



ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

1

- Импортёры и экспортёры, их банки вступают в определенные, обособленные от внешнеторгового контракта отношения

2

- **Международные расчеты** регулируются нормативными национальными законодательными актами

3

- **Международные расчеты** - объект унификации, что обусловлено интернационализацией хозяйственных связей, глобализацией банковских операций

4

- **Международные расчеты** имеют, как правило, документарный характер

5

- **Международные платежи** осуществляются в различных валютах

6

- В рамках одного контракта может применяться несколько разных форм **международных расчетов** (комбинированные расчеты)

БАНКОВСКИЙ ПЕРЕВОД

Поручение одного банка другому
выплатить получателю перевода
(бенефициару) определенную сумму денег.

УЧАСТНИКИ

***ПЕРЕВОДОДАТЕЛЬ** - лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе кредитового перевода;

***БЕНЕФИЦИАР**-лицо, указанное в платежном поручении переводо-дателя в качестве получателя средств в результате перевода;

***БАНК-ПОЛУЧАТЕЛЬ**-банк, выполняющий перевод

***БАНК ПЛАТЕЛЬЩИКА** - банк, принимающий поручение на перевод;



ЭТАПЫ

1. Заключение контракта
2. Отгрузка товара
3. Предоставление импортером в свой банк заявление на перевод.
4. Проверка банком импортера правильности заполнения поручения на перевод.
5. Осуществление перевода банком импортера.
6. Зачисление банком экспортной выручки на экспортный счет бенефициара перевода

Инкассо

Поручение экспортера своему банку получить от импортера платеж против представления соответствующих документов.

**Типы
инкассо:**

ИНКАССО:

**НЕДОСТАТКИ
ИНКАССО:**

**Чистое
инкассо**
предусматривает
взыскание долга
только по
финансовым
документам

**Документарное
(коммерческое)
инкассо**
взыскание долга
на основе
финансовых
документов,
сопровождаемых
коммерческими,
либо только
коммерческих
документов.

- ★ Длительность проведения документов через банк и периода их оплаты (иногда он достигает нескольких месяцев);
- ★ Экспортер несет риск, связанный с возможным отказом импортера от оплаты. В таком случае экспортер будет нести расходы, связанные с хранением, продажей груза третьему лицу или возврат его обратно в страну;
- ★ Экспортер несет также политические риски, риски перевода валютных средств

- против платежа
- против акцепта
- без оплаты



Участники сделки по инкассо



5. Плательщик дает инструкции представляющему банку на осуществление платежа в соответствии с инкассовым поручением. Исходя из инструкций инкассового поручения, платеж может быть произведен плательщиком в пользу банка-ремитента или принципала.

6. Представляющий банк выдает документы плательщику после предоставления инструкций на осуществление платежа или документов, подтверждающих совершение платежа.

отив платежа

натов на



Принципал предоставляет в банк-ремитент документы.

Представляющий банк извещает плательщика о поступлении документов на инкассо «против платежа» и сообщает плательщику инструкции инкассового поручения для корректного осуществления платежа.

5. Инкассовое поручение

Документы на представление



Плательщик



Принципал



1. Подписание контракта

ЗАЯВЛЕНИЕ НА ИНКАССО

« » января / January 200

Наименование и адрес принципала (Drawer): <input type="text"/>	Наименование и адрес плательщика (Drawee): <input type="text"/>
Сумма инкассо (цифрами прописью): <input type="text"/>	Представляющий банк (банк плательщика): <input type="text"/> адрес: <input type="text"/> SWIFT : <input type="text"/>
Просим направить документы на инкассо (указывается количество оригиналов и копий):	
<input type="checkbox"/> Оригинал коммерческого счета-фактуры (Invoice) на сумму: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Тратта на сумму: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Коносамент: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> CMR: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Авианакладная: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Дубликат железнодорожной накладной: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Почтовая квитанция и курьерская расписка: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Погрузочный ордер: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Упаковочный лист: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Сертификат происхождения: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Страховой полис/сертификат: <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> Другие документы: <input type="text"/>	
Описание товара (без лишних подробностей): <input type="text"/>	
Контракт № <input type="text"/> от <input type="text"/>	
Базис поставки: <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> <input type="text"/>	
Доставка: из <input type="text"/> в <input type="text"/>	
Выдать документы плательщику против: <input type="checkbox"/> Платежа на полную сумму коммерческого счета-фактуры (Invoice)	
<input type="checkbox"/> Акцепта тратты	
<input type="checkbox"/> Свободно от оплаты/акцепта	
Расходы и комиссии по инкассо: <input type="checkbox"/> Все расходы за счет принципала <input type="checkbox"/> Все расходы за счет плательщика	
<input type="checkbox"/> Расходы внутри России за счет принципала, вне России за счет плательщика	
<input type="checkbox"/> <input type="text"/>	
Просим отослать прилагаемые документы в адрес инкассирующего/представляющего банка посредством:	
<input type="checkbox"/> UPS <input type="checkbox"/> <input type="text"/>	
Дополнительные условия: <input type="text"/>	
Контактное лицо, телефон: <input type="text"/>	
Комиссии и расходы просим списать со счета № <input type="text"/>	
М.П. _____	Генеральный директор _____ Главный бухгалтер _____

Принято:

Операционное управление

Схема инкассо



Импортер
(плательщик)



Экспортёр
(доверитель)

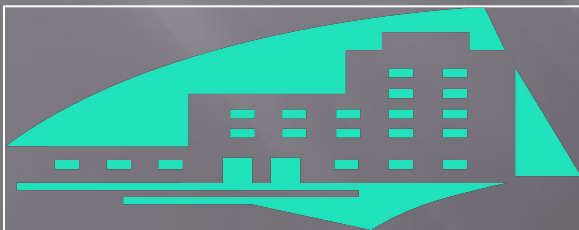
Перевозчи
к

Пункт
назначения

Пункт

1. Получение инкассового поручения от импортера (плательщика) и передача его перевозчику.
2. Передача инкассового поручения перевозчиком в пункт назначения.
3. Передача инкассового поручения в пункт назначения.
4. Передача инкассового поручения в банк импортера (инкассирующий банк).
5. Передача инкассового поручения в банк экспортера (банк-ремитент).
6. Проверка инкассового поручения банком импортера.
7. Получение инкассирующим банком платежа от плательщика и выдача ему документов.
8. Перевод инкассирующим банком выручки банку-ремитенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответствующих инструкциях).
9. Зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера.

Банк импортера (инкассирующий, предоставляющий банк) Банк экспортера (банк-ремитент)



Расчеты в форме аванса

Оплата части стоимости контракта до отгрузки товара.

*

Наиболее выгодна

1. Внесение аванса



Покупатель

3. Платеж



Продавец

2. Отгрузка товара

Используется фирмами, имеющими прочные связи

Расчеты по открытому счету

Импортёр совершает периодические платежи экспортеру после получения товаров

*

Наиболее выгоден для импортера
Применяется между деловыми партнерами, доверяющими друг другу

Кредитные карточки

Именные денежные документы, дающие возможность приобретать товары и услуги без оплаты наличными.

(ПРЕДОПЛАТА) (ADVANCE PAYMENT)

Обычно применяется в случаях, когда покупатель уверен в возможностях продавца и имеет основание доверять ему, особенно при заключении сделок на небольшие суммы относительно обычно осуществляемых продавцом.

Предоплата

- наиболее благоприятный для продавца полностью страхует *продавца* от возможности неполучения оплаты за поставляемый товар,
- самый неблагоприятный для покупателя не страхует *покупателя* от возможности не поставки товара или поставки некачественного товара.



Продавец



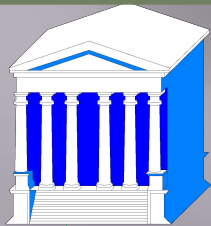
Покупатель

СЧЕТ (OPEN ACCOUNT)

Это наиболее простой, самый дешевый, но в то же время крайне рискованный способ получения экспортной выручки.

Открытый счет

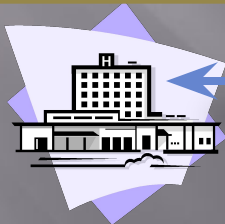
Банк



2. Открывает счет на имя покупателя и относит сумму задолженности в дебет счета

3. Платеж через определенный период времени после поставки

Покупатель

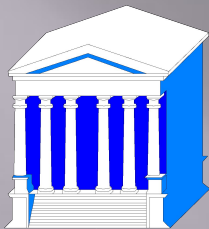


1. Отгружает товар и отдельно по почте, высылает товарораспорядительные документы: счета, железнодорожные накладные или коносаменты, сертификаты.



Продавец

Открытый счет



Счет может быть открыт одновременно с поставкой товара или позже, но не раньше и должен быть оплачен **покупателем** (импортером) немедленно либо в течение обусловленного срока (обычно от одного до трех месяцев).

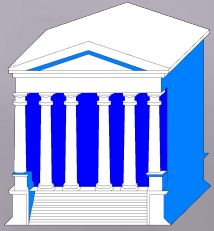
Если **покупатель** оплачивает счет до истечения указанного срока, ему предоставляется скидка, именуемая **сконто** (как правило, от 2 до 5%).

Открытый счет

рекомендуется

- использовать только в том случае, когда продавец имеет **высокую степень доверия** по отношению к покупателю.
- в **стране покупателя** должен уже существовать **сложившийся рынок** данного товара и должна быть **стабильная** политическая и **экономическая система**.

Участники сделки по банковской гарантии



Гарант

Гарант - банк,
выпускающий
гарантию в пользу
бенефициара

Бенефициар -
лицо,
в чью пользу
Выпускается
гарантия
...)



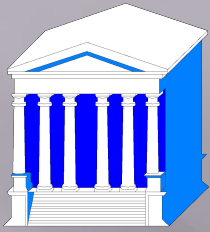
Принципал

Принципал - лицо,
по чьему приказу и
за
чей счет
выпускается
гарантия



Бенефициар

Выпуск банковской гарантии



Гарант

2. Подписание договора о предоставлении гарантии



Принципал



1. Подписание контракта



Бенефициар

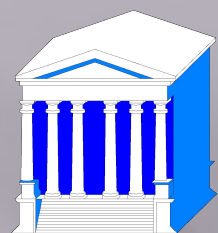
3. Выпуск банковской гарантии

Оригинал выпущенной гарантии направляется бенефициару, дубликат может направляться теле-Коммуникационными каналами (телекс или SWIFT).

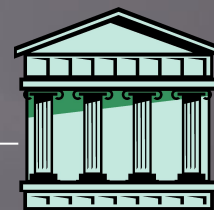
Гарантия выпускается на основании договора между гарантом и принципалом, устанавливающего порядок возмещения в случае осуществления платежа.

контракту

Платеж по банковской гарантии



Гарант



Банк бенефициара

Бенефициар предоставляет письменное платежное требование по гарантии через свой банк с просьбой заверить полномочия подписей на требовании и направить гаранту. Письменное платежное

Банк бенефициара заверяет полномочия лиц бенефициара, подписавших требование, и направляет требование гаранту.

Требование по гарантии

Платеж по банковской гарантии

Требование по гарантии

возмещение
оплаченной суммы
по гарантии



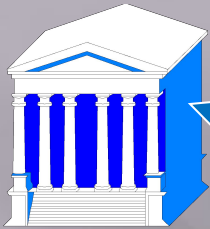
Принципал

ит проверку
рициара и в
етствия
плату по
фициару



Бенефициар

Участники сделки по контр-гарантии



Банк-эмитент

Банк-эмитент – банк, выпускающий контр-гарантию в пользу гаранта.



Гарант

выпускающий гарантию в пользу бенефициара на основе контр-гарантии банка-эмитента.



Принципал

Принципал – лицо, по чьему приказу и за чей счет выпускается контр-гарантия



Бенефициар

Бенефициар – лицо, в чью пользу выпускается гарантия

Выпуск контр-гарантии

Условиями контракта предусмотрено предоставление гарантии в обеспечение исполнения обязательств по контракту



Банк-эмитент

3. Выпуск контр-гарантии

Контр-гарантия выпускается на основании договора между банком-эмитентом и принципалом, устанавливающего порядок возмещения в случае наступления определенных обстоятельств

Оригинал выпущенной контр-гарантии направляется гаранту, дубликат может направляться телекоммуникационными средствами

Гарант выпускает гарантию в пользу бенефициара

2. Подписание договора о предоставлении контр-гарантии



Принципал



1. Подписание контракта



Бенефициар

Платеж по контр-гарантии



Бенефициар предоставляет гаранту письменное платежное требование по гарантии, где указывает о невыполнении принципалом условий контракта, обеспеченных гарантией. Письменное платежное требование может сопровождаться другими документами, если это предусмотрено условиями гарантии.

Банк-эмитент выставляет требование принципалу о возмещении оплаченной по контр-гарантии суммы. Порядок возмещения регулируется подписанным договором между принципалом и банком-эмитентом.

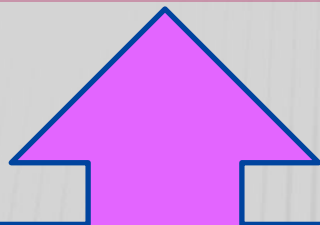
Гарант производит проверку требования бенефициара и в случае соответствия производит оплату бенефициару.

Банк-эмитент производит проверку требования контр-гарантии в случае соответствия производит оплату гаранту.



Принципал

АККРЕДИТИВ



Поручение банка произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица – бенефициара при выполнении им определенных условий



АККРЕДИТИВ

ПРАВИЛА

Международной торговой палаты
"УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА И
ОБЫЧАИ ДЛЯ ДОКУМЕНТАРНЫХ
АККРЕДИТИВОВ

UCP 600





Типы аккредитива

**С платежом
по
предъявлени
и**

расчет исполняющего банка с бенефициаром сразу после того, как предписанные документы и тратты

**С
отсрочкой
платежа**

*представлены в банк
получение бенефициаром суммы платежа по аккредитиву в более поздние сроки*

**с
акцептом**

выставление бенефициаром срочной тратты на банк-эмитент

**с
негоциацией**

банк-эмитент должен оплатить переводной вексель, если вексель будет неготирован (куплен) любым другим банком.



аккредитива

Отзывной
Безотзывной

– может быть аннулирован покупателем;

- не может быть

аннулирован

Подтвержденный

подтверждается другим банком

Неподтвержденный

Трансферабельный

Действие аккредитива распространяется на субпоставщиков

Встречный

Выпускается на выручку по первоначальному аккредитиву

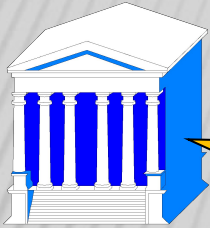
С красной оговоркой

Возможность выплаты аванса

Резервный

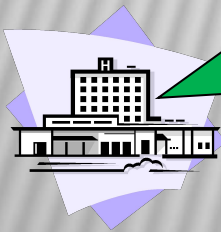
Используется в случае отказа приказодателя от исполнения своих обязательств

Участники аккредитивной сделки



Банк-эмитент

Банк-эмитент - банк, открывающий аккредитив (выдающий обязательство оплатить документы, соответствующие условиям аккредитива)



Аппликант

Аппликант – Покупатель, по чьему приказу открывается аккредитив

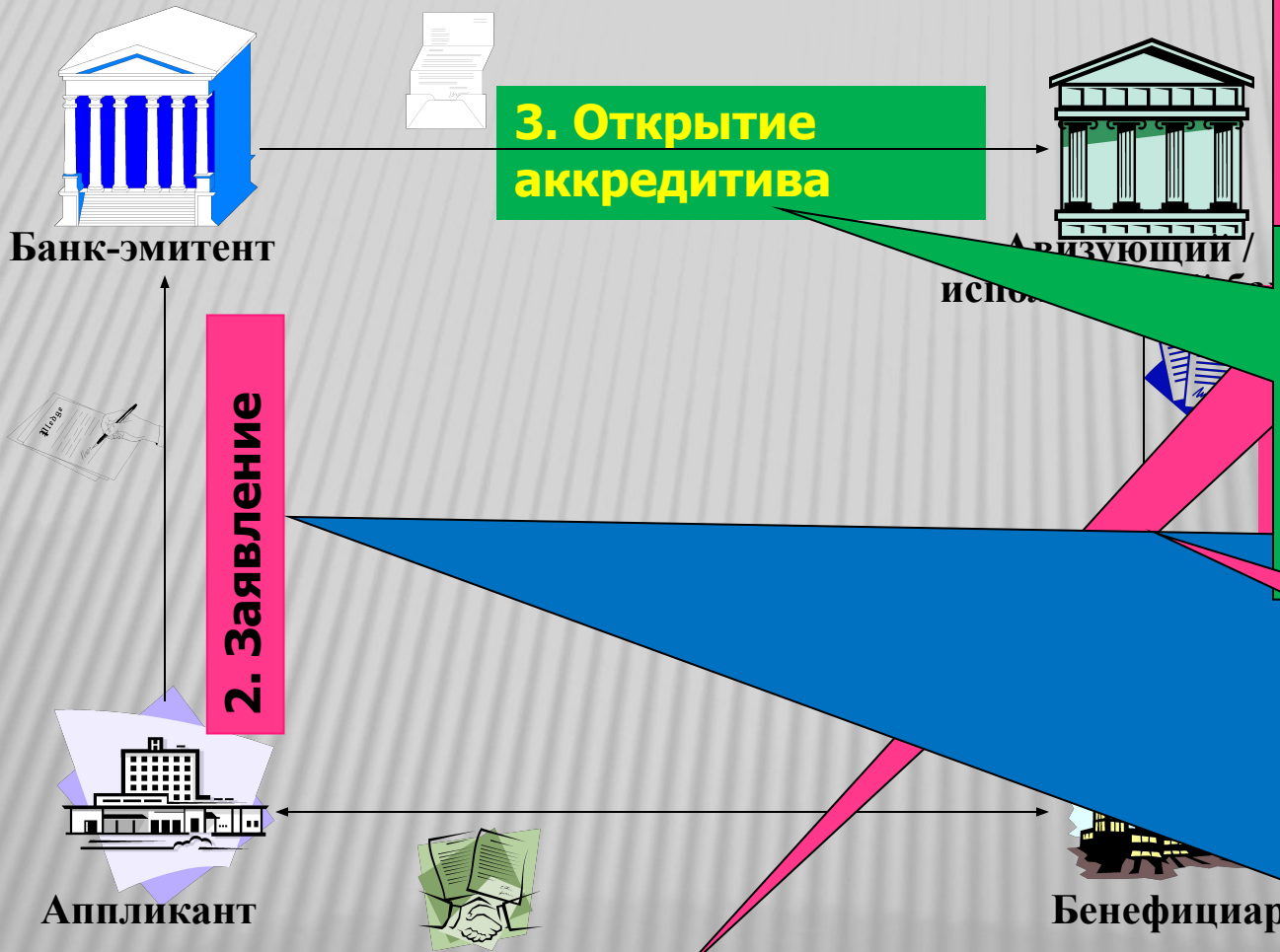


Бенефициар

АВИЗУЮЩИЙ БАНК – банк, выполняющий функцию авизования (передачи) аккредитива бенефициару (продавцу). В данной схеме он назначен также как **ИСПОЛНЯЮЩИЙ БАНК**, т.е. банк который уполномочен проверить документы и произвести платеж по аккредитиву. Однако исполнение аккредитива не создает платежных обязательств для исполняющего банка.

Открывается аккредитив

Открытие аккредитива



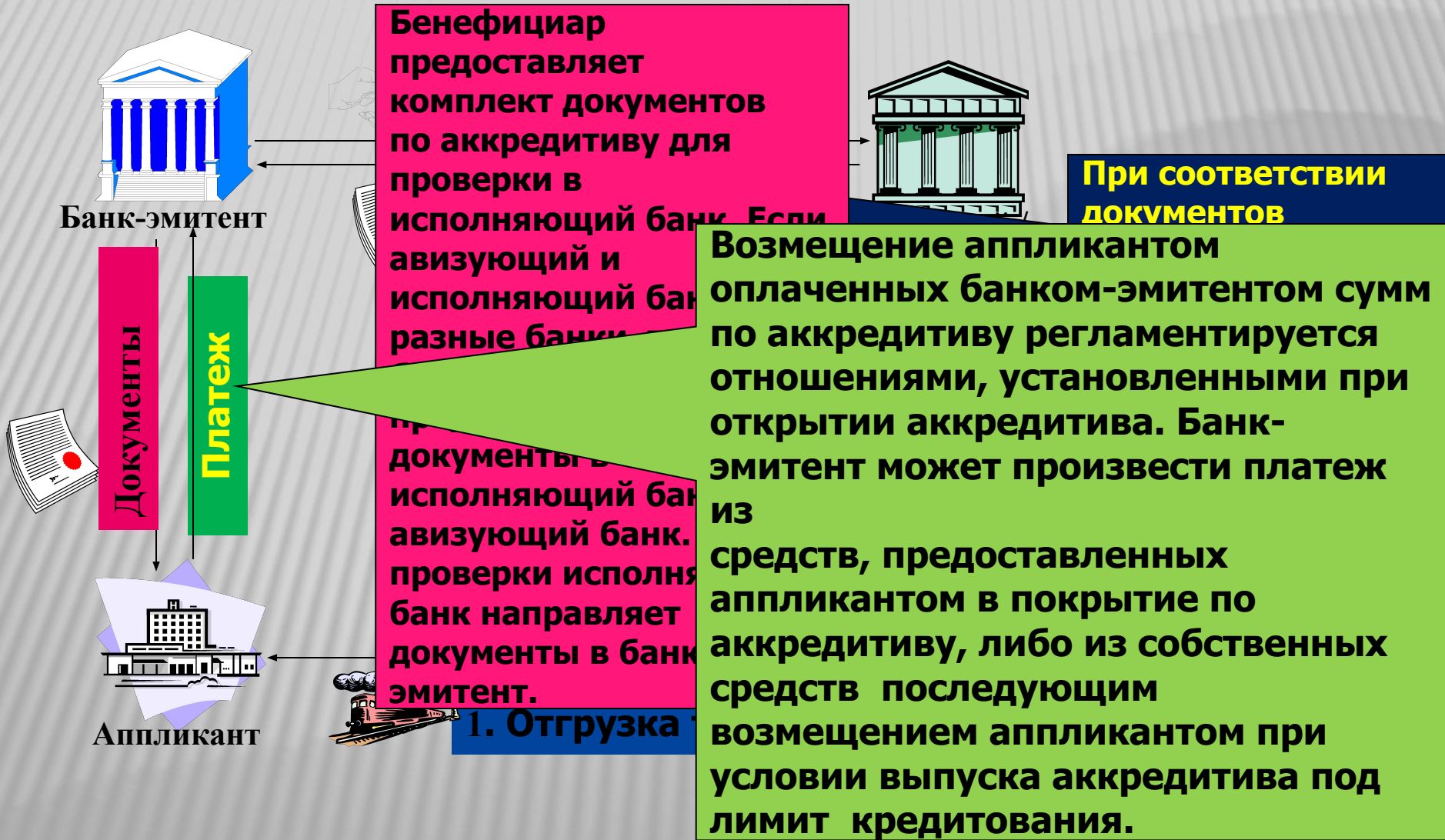
1. Для открытия аккредитива аппликant предоставляет банку-эмитенту покрытие в общей сумме аккредитива.
2. Банк-эмитент также может

Открываемый Аккредитив направляется в зарубежный банк (телекс или SWIFT)

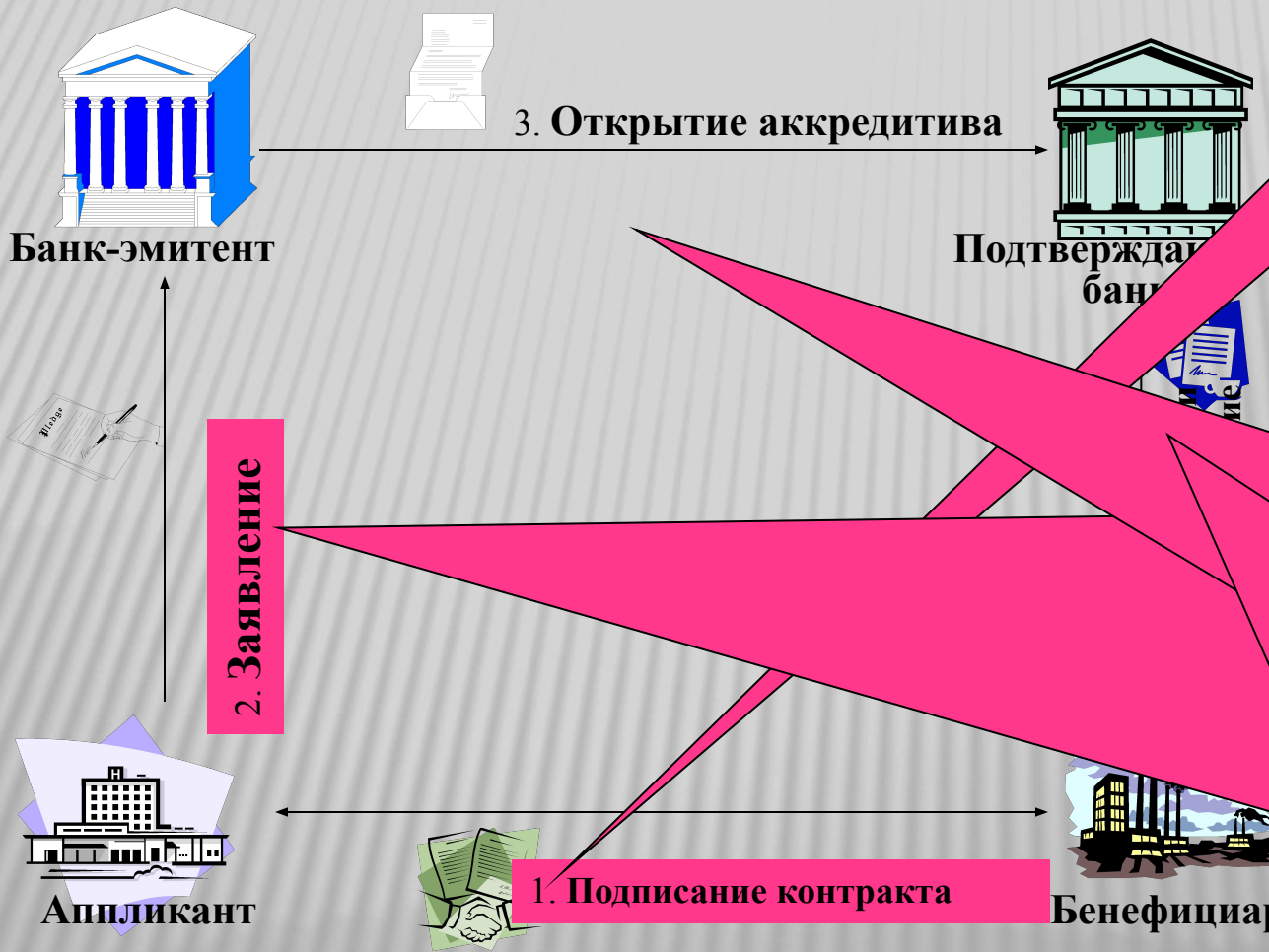
При авизовании банк проверяет подлинность аккредитива.

приемлимое обеспечение в залог

Использование аккредитива



Открытие подтвержденного аккредитива



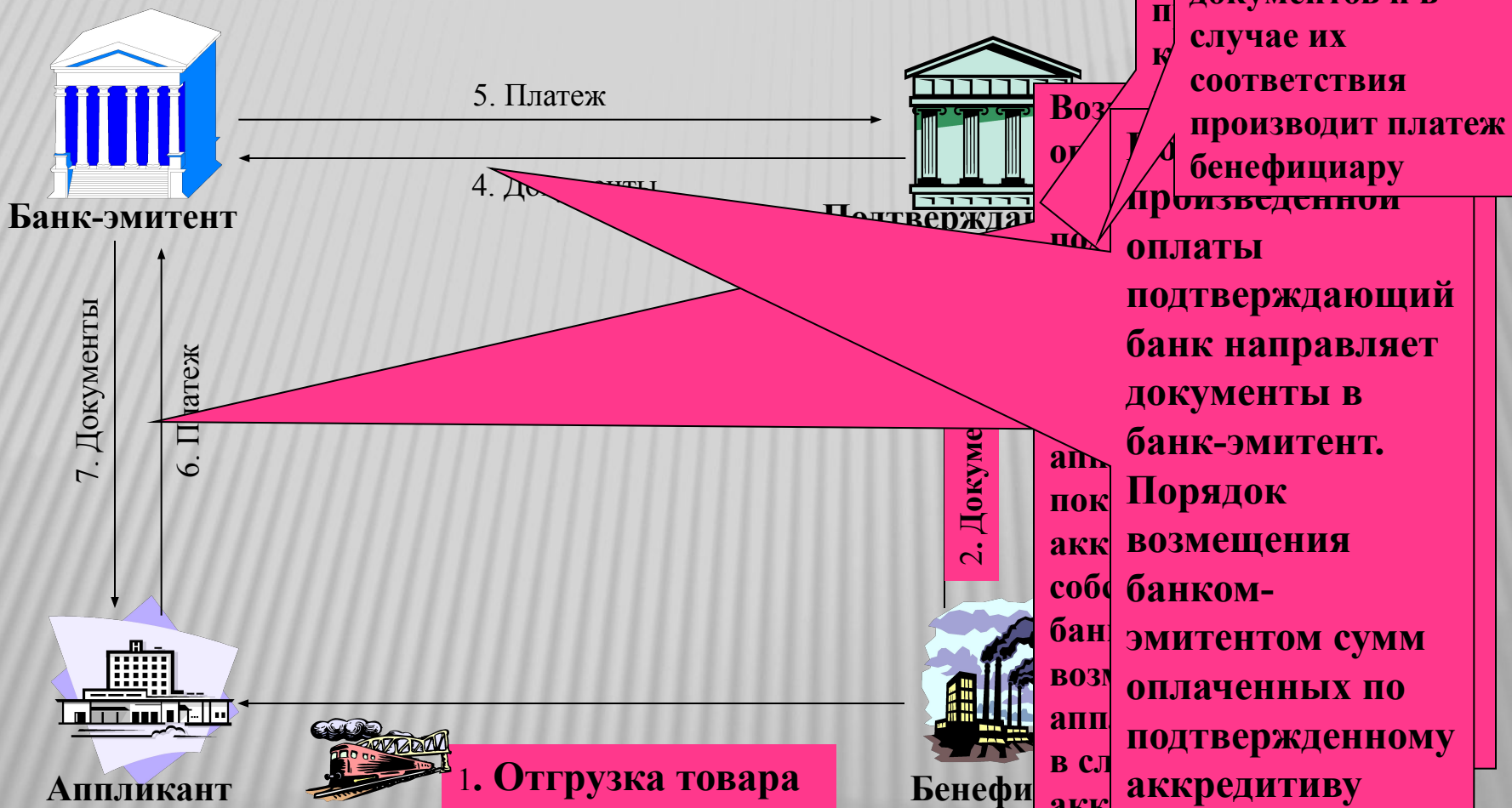
Контракт должен

В заявлении указываются инструкции банку-эмитенту запросить подтверждение к аккредитиву. Выбор подтверждающего банка

Открываемый

Подтверждающий банк направляет аккредитив бенефициару с добавлением своего подтверждения. Аккредитив может быть авизован бенефициару через его банк.

Использование подтвержденного аккредитива



Подтверждающий банк осуществляет проверку документов и в случае их соответствия производит платеж бенефициару произведенной оплаты подтверждающий банк направляет документы в банк-эмитент. Порядок возмещения банком-эмитентом сумм оплаченных по подтвержденному аккредитиву регулируется межбанковскими отношениями.

Страхование экспорта с применением документарных аккредитивов



Страхование экспорта является уникальным инструментом для импортеров, который имеет следующие преимущества:

- Получение рассрочки по оплате импорта оборудования на срок до 5 лет от даты поставки.
- Процентные ставки **НИЖЕ СООТВЕТСТВУЮЩИХ КРЕДИТНЫХ СТАВОК**, что имеет особое значение, принимая во внимание срок финансирования.
- Иностранные производители, банки и национальные агентства по страхованию экспорта заинтересованы в работе на таких условиях.

Ограничения:

- На указанных условиях нельзя финансировать поставки потребительских товаров.
- Процедура согласования с иностранным банком и агентством по страхованию экспорта может занять значительное время.

Страхование банка, исполняющего аккредитив

9. Возмещение исполняющему банку с рассрочкой платежа на срок до пяти лет и соответствующие платежи импортера в пользу банка

Агентство страхования экспорта



Исполняющий Банк



Экспортер

5

9

9

1

3

2

4

9

6

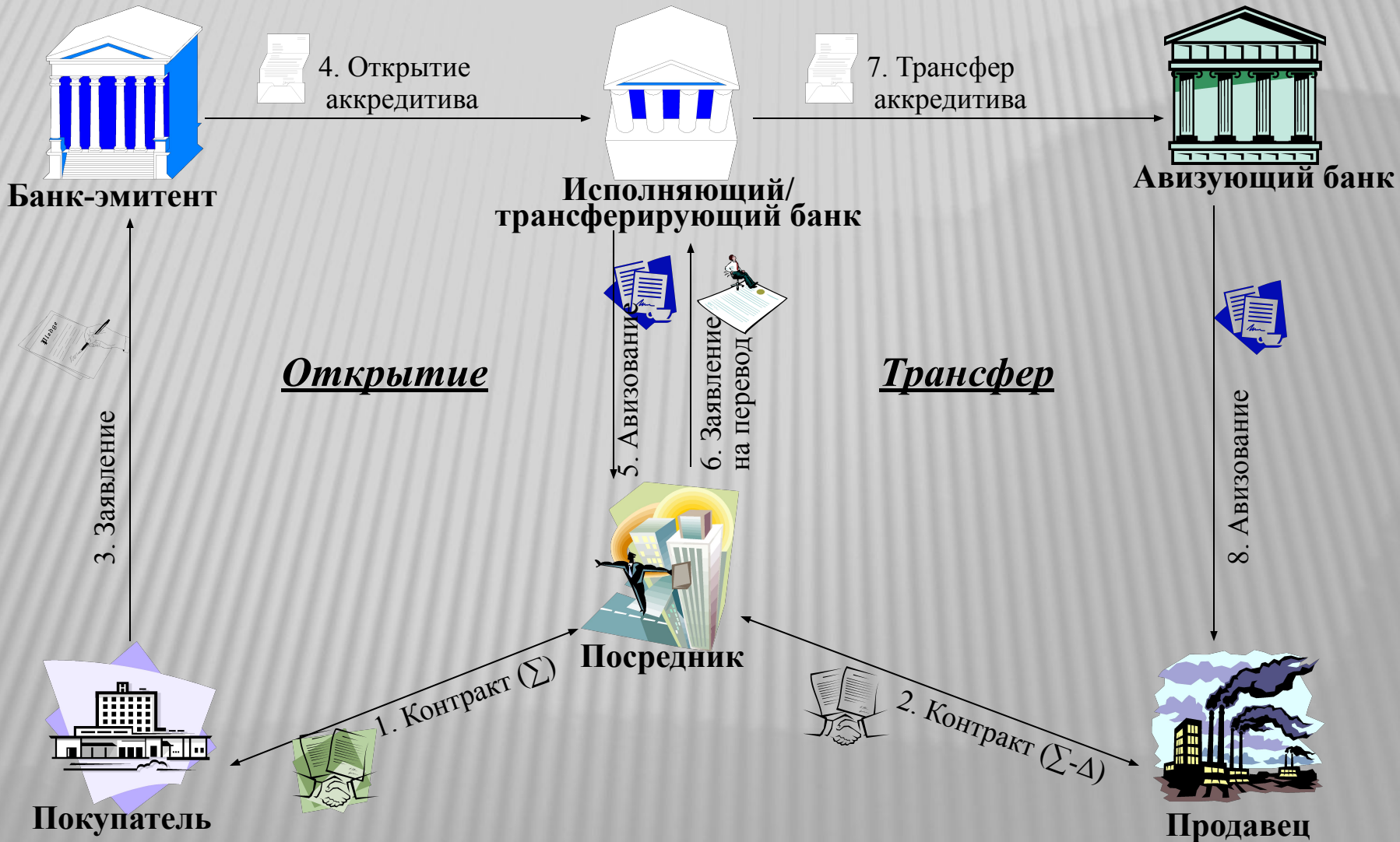
7

8

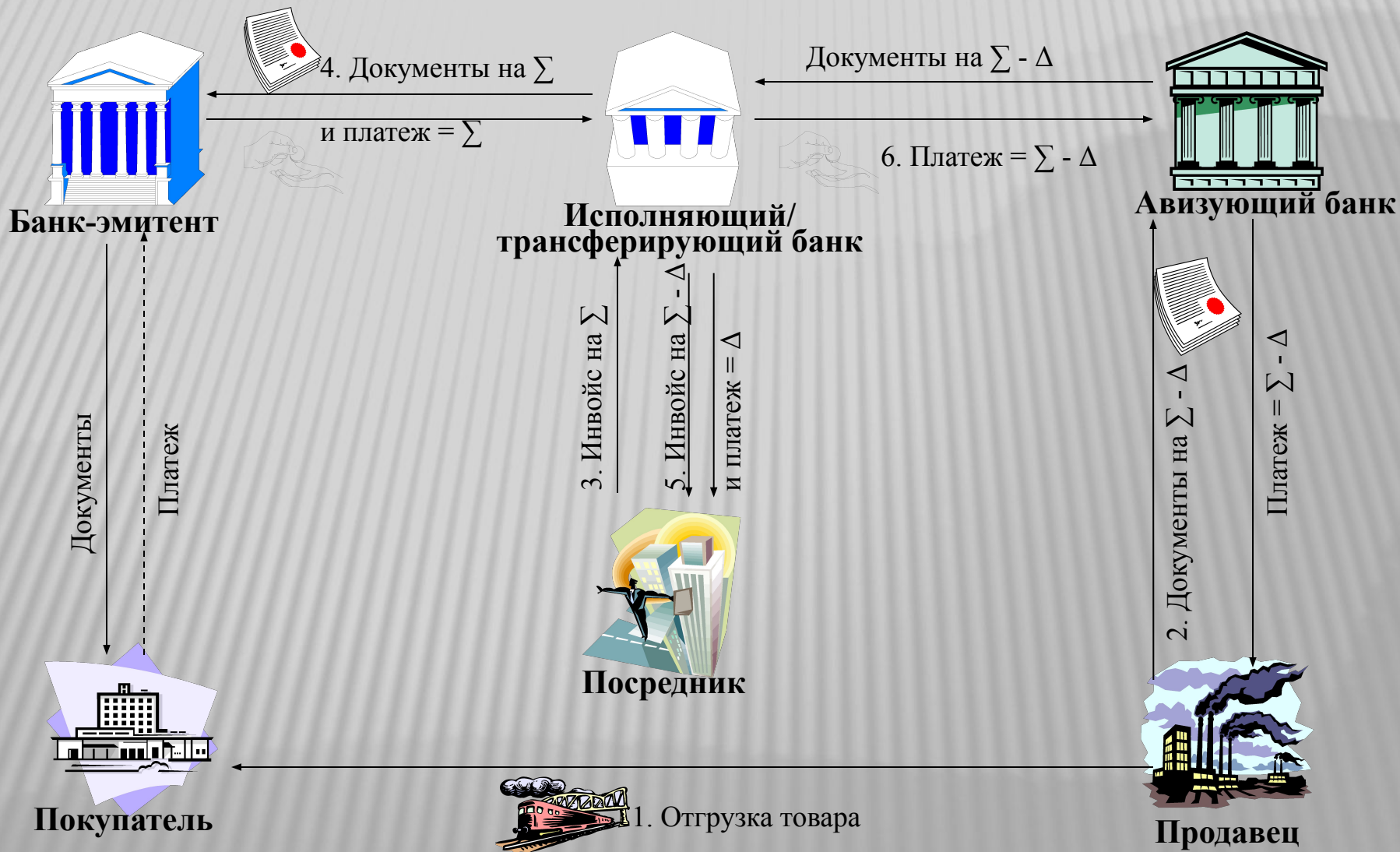
ТРАНСФЕРАБЕЛЬНЫЙ АККРЕДИТИВ



Открытие и перевод трансферабельного аккредитива



Трансферабельный аккредитив - использование



Аккредитив:

ПЛАТЕЖ ПРОИЗВОДИТСЯ НА ОСНОВАНИИ

НЕДОСТАТКИ

- ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ЭКСПОРТЕРОМ ДОКУМЕНТОВ, НЕЗАВИСИМО ОТ ХАРАКТЕРИСТИК САМИХ ТОВАРОВ;
- ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ПРОХОЖДЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ ЧЕРЕЗ БАНКИ;
- ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ АККРЕДИТИВА;
- МНОЖЕСТВО ПРОЦЕДУР И ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАСЧЕТОВ, В СВЯЗИ С ЧЕМ ОТКРЫТИЕ АККРЕДИТИВА НА НЕБОЛЬШИЕ СУММЫ НЕЦЕЛЕСООБРАЗНО;
- ОТВЛечение ИЗ ОБОРОТА СРЕДСТВ ПРИКАЗОДАТЕЛЯ НА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНЫЕ СРОКИ

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Одновременное обеспечение платежа в пользу экспортера и возможность получения кредита импортером;
- Использование кредитоспособности и репутации банка-эмитента в интересах обоих контрагентов;
- Нейтрализация риска неплатежа;
- Возможность внешнеторгового кредитования экспортера путем увеличения длительности коммерческого кредита для импортера

ДЛЯ ОТКРЫТИЯ АККРЕДИТИВА ИМПОРТЕРУ НЕОБХОДИМО

- Представить в банк копию контракта, предусматривающую форму оплаты за товар (услуги) - аккредитив.**
- Оформить паспорт импортной сделки (при расчетах за товар).**
- Предоставить в банк заявление на выставление аккредитива.**
- Предоставить в банк денежное обеспечение.**

от «2» ноября 2008 г.

Приказодатель (наименование, адрес, телефон):ОАО «Стройтех»;

Адрес: ул. Строителей 33, г. Минск, Республика Беларусь;

Тел. (факс): +375(17)2226565;(+375(17)2226566).

Бенефициар (наименование, адрес, телефон):Wirtgen GmbHАдрес: Hohner Strasse 2, 53578 Windhagen, Germany;

Тел. (факс): +49(0)2645/131-0;(+49(0)2645/131-499).

Банк-эмитент (наименование, адрес, расчетный счет):ОАО «Белагропромбанк»

Адрес: пр. Жукова, д. 3, г. Минск, 220036;

тел: +375(17)2185714;

р/с: 3200009640011.

Банк-бенефициара (наименование, адрес, расчетный счет):Bayerische Hypo- und Vereinsbank AGАдрес: Am Tucherpark 16, 80538 München;

tel.: (089)378-0;

р/с: 6019853327816.

Дата выпуска:

18 ноября 2007 г.

Дата последней**отгрузки:**

10 декабря 2007 г.

Срок действия аккредитива:

30 дней

Форма аккредитива: безотзывной отзывной**Вид аккредитива:** подтвержденный неподтвержденный**Сумма (цифрами и прописью):**

98114,98 евро (€) (девятью восемь тысяч сто сорок четыре евро девятью восемь центов)

Отгрузка из: Hohner Straße 2, 53578 WindhagenДля транспортировки в: станция Anhalter Bahnhof

Условие поставки: FCA

Аккредитив исполняется по средством: платежа акцепта неограничения

После предоставления документов указанных ниже.

Частичные отгрузки: <input type="checkbox"/> разрешены <input type="checkbox"/> не разрешены	Перегрузки: <input type="checkbox"/> разрешены <input type="checkbox"/> не разрешены	Дополнительные условия: В случае нарушения Продавцом сроков поставок и (или) других условий контракта все расходы по продлению и (или) изменению аккредитива относятся за счет Продавца
---	---	---

Описание товара / номер и дата контракта: Ресайклер WR 2500 S TH ВЭД 8705 90 – дорожно-строительная машина, предназначенная для сфрезеровывания старого, изношенного полотна, его моментального перемещения с новым вздушим материалом и укладки готовой смеси на только что обработанную поверхность. Контракт № 18 от 18 ноября 2007 г.

Перечень документов:

<input type="checkbox"/> счет-фактура	<input type="checkbox"/> CMR	<input type="checkbox"/> авианакладная
<input type="checkbox"/> ж/д накладная	<input type="checkbox"/> автонакладная	<input type="checkbox"/> коносамент

Сертификаты:

<input type="checkbox"/> качества	<input type="checkbox"/> соответствия	<input type="checkbox"/> происхождения
-----------------------------------	---------------------------------------	--

Документы должны быть предоставлены в течение 3 дней после выписки отгрузочных документов, но в пределах срока действия аккредитива.

Комиссии за обслуживание аккредитива просим отнести на счет: 3255698855684

Паспорт сделки: № 3265

Приказодатель принимает на себя обязательства оплатить все комиссии, связанные с выпуском и обслуживанием аккредитива, согласно тарифам, установленным на дату оплаты, в том числе дает разрешение Банку на списание их со счета, открытого в Банке.

Мы просим Вас открыть от нашего имени ваш документарный аккредитив, в соответствии с инструкциями, приведенными выше (копия контракта прилагается).
 Этот аккредитив должен быть подчинен Унифицированным Правилам и Обычаям для документарных аккредитивов (ред. 1993 года, Публикация № 500 Международной Торговой Палаты, Париж), в той мере в какой они применяются
 Руководитель Кобрин Алексей Владимирович
 Главный бухгалтер Копать Татьяна Владимировна

КОМИССИИ ПО АККРЕДИТИВУ

-любые платежи, уплачиваемые банку, связанные с обслуживанием аккредитива

В зависимости от схемы работы могут быть комиссии :

- за открытие аккредитива,*
- за постфинансирование,*
- за неиспользованный остаток,*
- «технические» комиссии банка-эмитента*
- технические комиссии иностранных банков, возмещаемые аппликантом.*

Неиспользованный остаток по аккредитиву (unutilized balance) – остаток по аккредитиву, на сумму которого не будут предоставляться документы, то есть эта часть аккредитива истекает без исполнений.

Остаток по аккредитиву (balance) – равен сумме открытия плюс сумма увеличения минус сумма платежей.

Погашение задолженности по аккредитиву – платеж, осуществляемый аппликантом в пользу банка-эмитента. Как правило, происходит за один рабочий день до даты платежа, осуществляемого банком-эмитентом в пользу подтверждающего банка.

Постфинансирование – предоставление аппликанту отсрочки платежа подтверждающим банком.

Пролонгация – продление срока действия

Документарные аккредитивы по

№ п/п	импорту Наименование	Тариф	Min	Max
1.1	Открытие аккредитива:			
	- без подтверждения иностранного бан к	0,2% от суммы	50 \$	
	- с подтверждением иностранного банка	0,3% от суммы	100 \$	
1.2	Плата за обязательство по непокрытому аккредитиву	по согласованию		
1.3.	Увеличение суммы аккредитива	0,15% от суммы увеличения	50 \$	
1.4.	Изменение условий аккредитива (включая аннуляцию и пролонгацию)	50 \$		
1.5.	Проверка и обработка документов по аккредитиву, платеж по аккредитиву, рэбурсирование	0,2% от суммы	100 \$	
1.6.	Плата за представление документов с расхождениями	30 \$		
1.7.	Запрос по аккредитивной сделке	30 \$		
1.8.	Консультация по аккредитивной форме расчетов (составление проекта аккредитива)	50 \$, в т. ч. НДС*		
1.9.	Телекоммуникационные расходы	20 \$ за сообщение		

КОНСИГНАЦИЯ CONSIGNMENT

**Этот метод в основном
используется при поставках товара
торговым агентам, дилерам,
дочерним предприятиям и
филиалам.**

КОНСИГНАЦИЯ **CONSIGNMENT**

ФОРМА комиссионной продажи товаров путем их передачи владельцем товара (консигнантом) комиссионеру (консигнатору) для продажи со склада комиссионера, играющего роль посредника.

Право собственности на товар вплоть до его продажи остается за поставщиком товара.

Хранение товара на складе и предпродажная подготовка осуществляются за счет владельца, однако, забота о продаже товаров, а именно маркетинг, в частности реклама, осуществляется консигнатором за его счет. Расчет с консигнантом производится за проданный товар, иногда К. предусматривает обязательный, но лишь отложенный платеж:



КОНСИГНАЦИЯ CONSIGNMENT

условие продажи товаров через консигнационные склады посредников, когда право собственности на товар, поступивший на склад посредника, остается за продавцом до момента продажи товара покупателю. Хранение товара на складе и его предпродажная подготовка осуществляются за счет продавца. Поставка товаров на склад производится до заключения продажи с покупателем. Если в оговоренный период товар не будет продан, он возвращается собственнику за его счет. К. применяется в тех случаях, когда важно не упустить время продажи, оптимальное с точки зрения эффективности сделки, или когда фактор немедленной поставки товара имеет большое значение.

КОНСИГНАЦИЯ

- Основное отличие консигнации от платежа на открытый счет заключается в том, что товар считается не проданным, а переданным покупателю с правом последующей продажи

**наиболее благоприятный
для покупателя,**

самый рисковый для продавца.

КОНСИГНАЦИЯ

- **Продавец** сохраняет право собственности на товар до момента его продажи, после чего производится платеж за товар.
- **В консигнационном контракте** должно быть подробно зафиксировано, как распределяются обязанности сторон в отношении страхования и хранения товара, а также другие обязательства.

ПЛАТЕЖИ ОБЫЧНО
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ **БАНКОВСКИМ**
ПЕРЕВОДОМ, В НЕКОТОРЫХ
СЛУЧАЯХ - **ЧЕКОМ** ИЛИ
ПЕРЕВОДНЫМ ВЕКСЕЛЕМ.

В случае **банковского перевода** продавец должен сообщить покупателю:

- Название и адрес своего банковского учреждения;
- Точную сумму и валюту платежа;
- Точное наименование получателя и номер его счета.

ФАКТОРИНГ

Один из видов услуг в области финансирования, включающий в себя взыскание дебиторской задолженности, предоставление краткосрочного кредита и гарантию от кредитных рисков по экспортным операциям.

ФАКТОРИНГ

Факторинговые услуги обычно предоставляются специализированными фактор-фирмами, которые, как правило, связаны с банками или являются их дочерними фирмами.

КАК РАБОТАЕТ ФАКТОРИНГ?

1. Стороны

Продавец

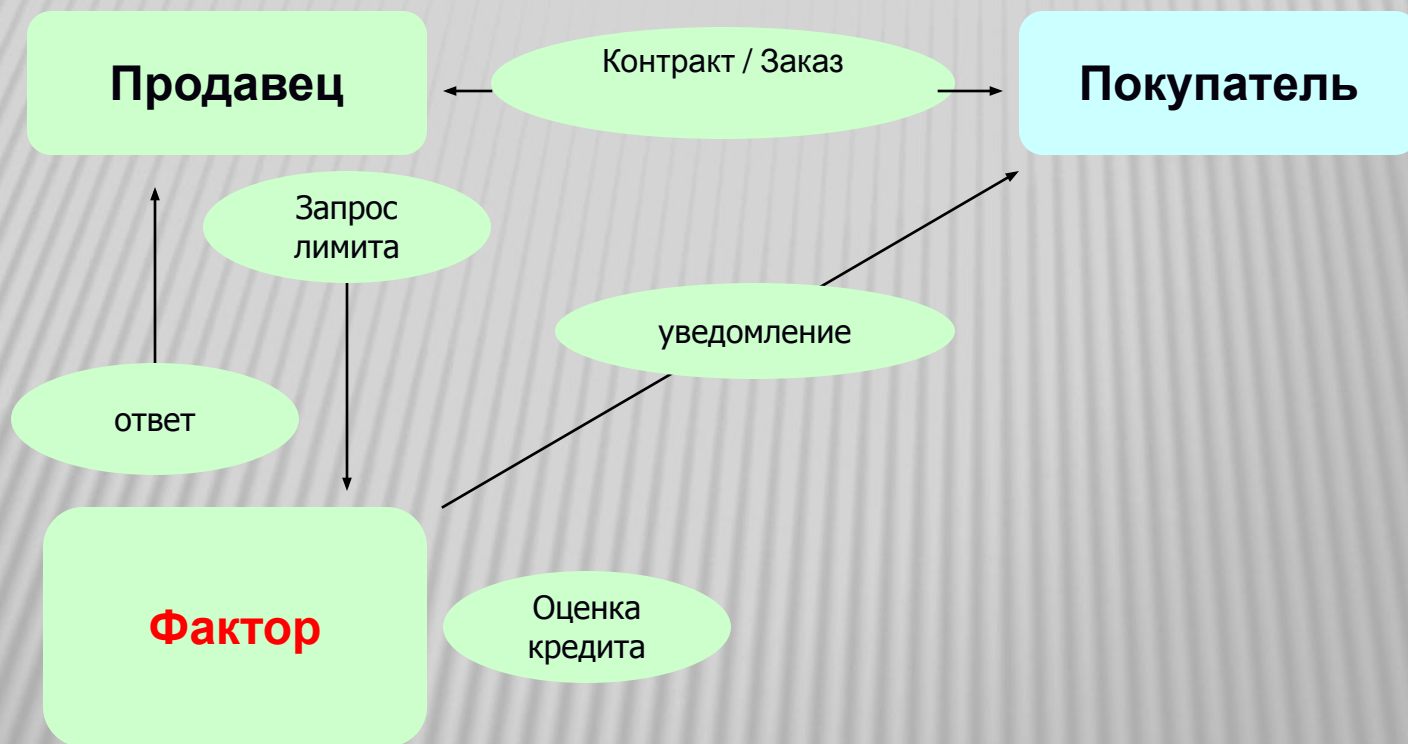
Обсуждение
поставки

Покупатель

Фактор

КАК РАБОТАЕТ ФАКТОРИНГ?

2. Запрос на финансирование



Контракт между “Продавцом” и “Фактором” в рамках которого “Фактор” предоставляет по крайней мере две из следующих услуг:

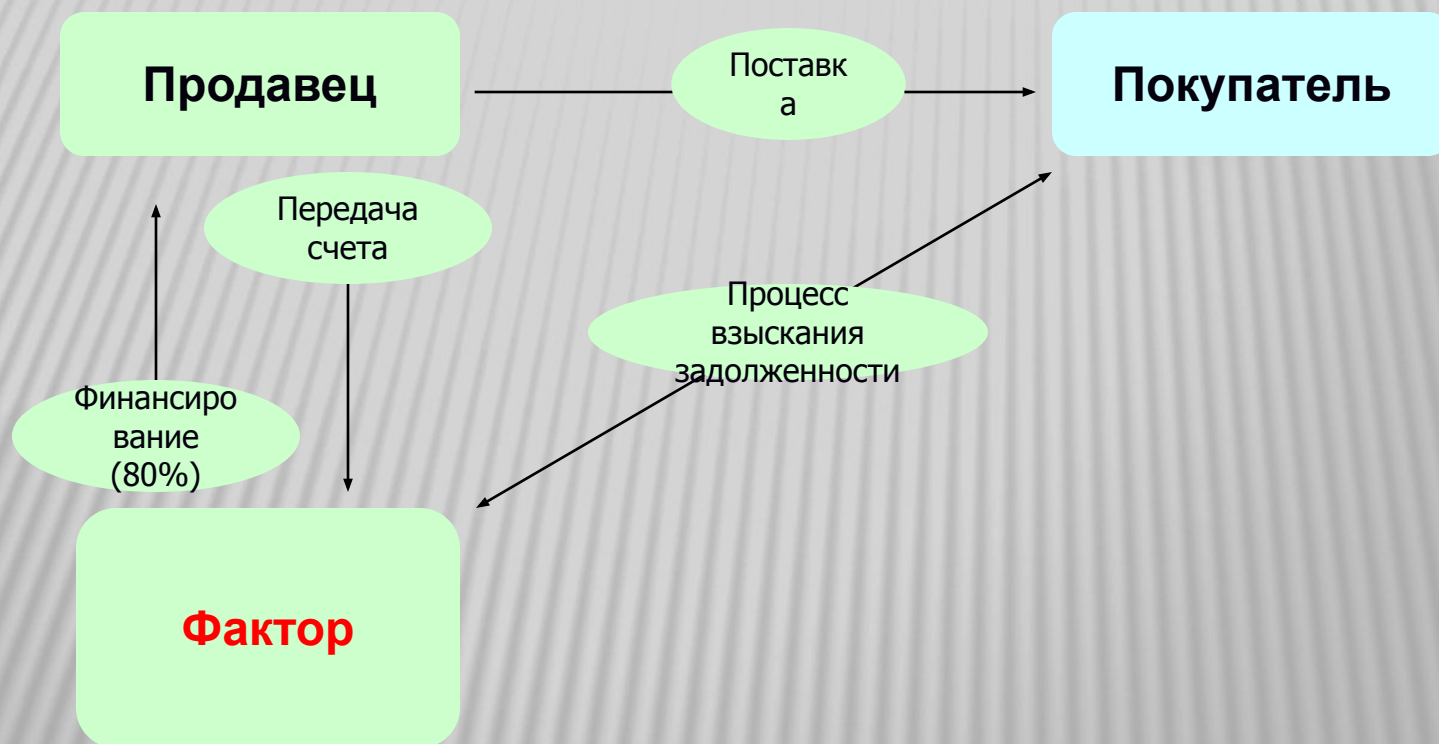
- Ведение реестров счетов/ дебиторской задолженности
- Сбор дебиторской задолженности
- Защита от рисков
- Финансирование

На условиях, что

- Продавец переуступает права долга Фактору
- И уведомление о переуступке направляется дебитору

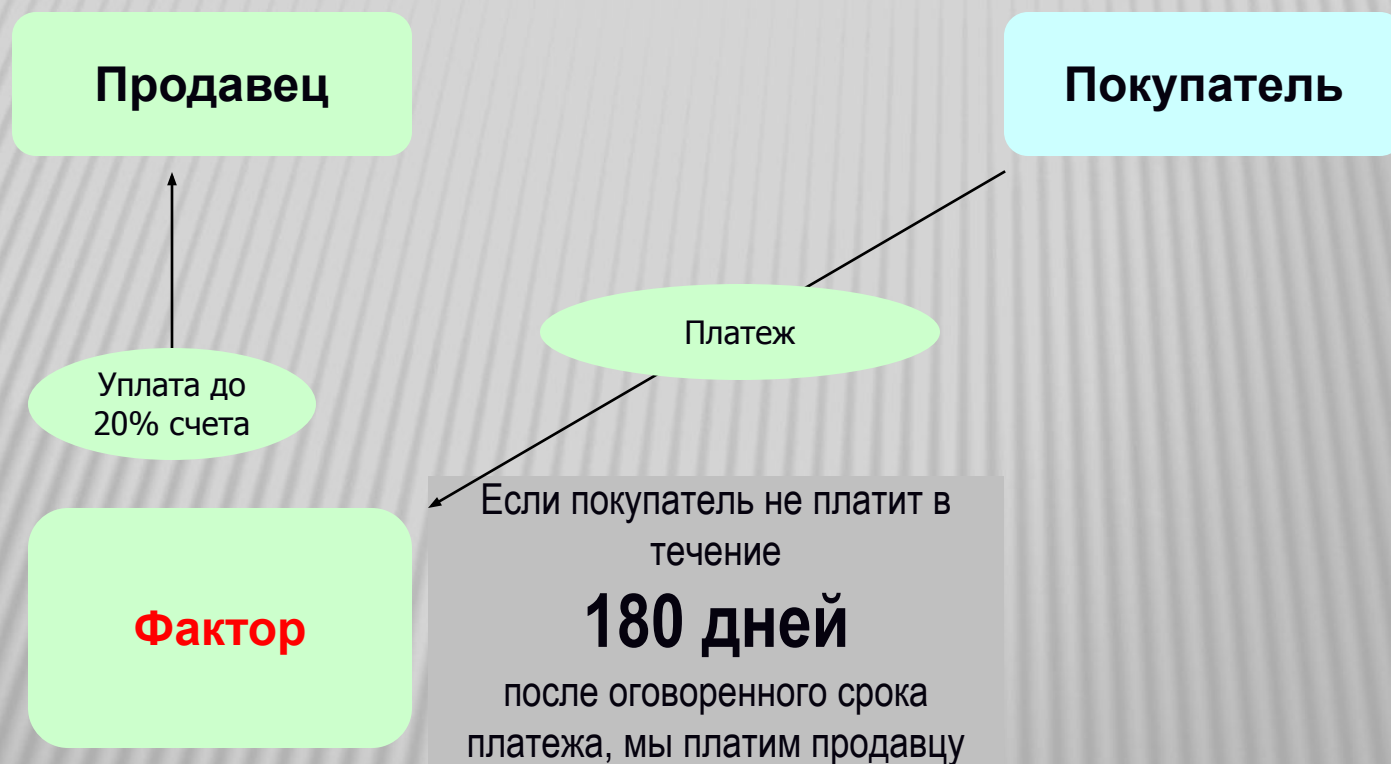
КАК РАБОТАЕТ ФАКТОРИНГ?

3. Факторинг и финансирование



КАК РАБОТАЕТ ФАКТОРИНГ?

4. Окончательный расчет



КОГДА ПРИМЕНЯЕТСЯ ФАКТОРИНГ?

- Продажи на условиях открытого счета
- Продолжительные отношения между компаниями
- Возможность переуступки
[отсутствие правовых ограничений, прямой контракт или дилерское соглашение]
- Положительная история продаж
[отсутствие претензий, рекламаций, возвратов, судебных исков и т.п.]
- Отсутствие бартера
- Отсутствие аффилированных структур в цепочке продаж

СТОИМОСТЬ ФАКТОРИНГА

Комиссии за услуги

- Организационный взнос [разовый платеж]
- Факторинговая комиссия [в зависимости от оборота]
- Проверка документов [за документ]
- Анализ платежеспособности [ежегодно за дебитора]
- Другие [в случае необходимости]

Финансовые комиссии

- Процент за пользование средствами [исходя из фактического количества дней]

Факторы, влияющие на стоимость

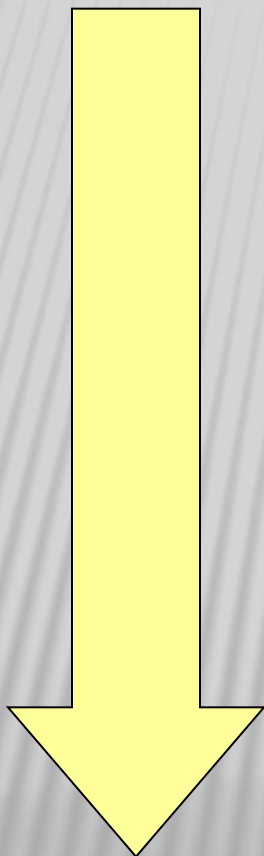
- Объем товарооборота
- Количество счетов
- Количество дебиторов
- Условия платежа

РИСК ИСПОЛНЕНИЯ ВЗАИМНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

ПРОДАВЕЦ

УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА

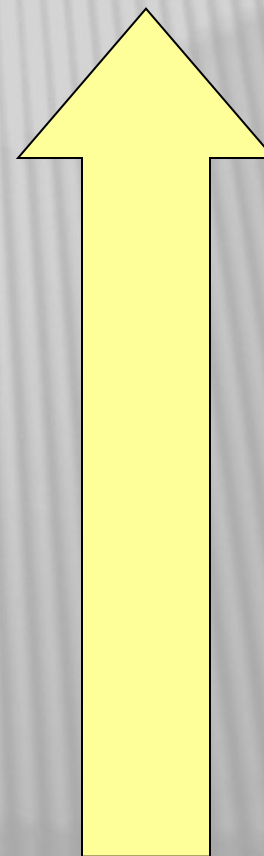
ПОКУПАТЕЛЬ



Открытый счет

Аккредитив

Авансовый платеж



Структура продуктов торгового финансирования

