

Инкассовая форма расчетов в ВЭД

Выбор формы расчетов является одним из ключевых элементов внешнеторговой сделки. Только через точное определение той или иной формы расчетов достигается надлежащее исполнение финансовой части контракта, когда экспортер в полной мере может рассчитывать на своевременное получение валютной выручки за проданный товар или предоставленную услугу, а импортер четко представляет свои обязательства по оплате и принятию товара.

С каждым годом Россия все больше взаимодействует с внешними рынками, активно импортируя и экспортируя товары и услуги. А со вступлением во Всемирную торговую организацию (ВТО), количество внешнеторговых контрактов увеличится на порядок. Несмотря на такую положительную динамику экспортно-импортных операций, российский бизнес, к сожалению, до сих пор с большим трудом разбирается в общепринятых формах международных расчетов, путаясь в разнообразных «аккредитивных письмах», «документарных инкассо» и «открытых счетах». Во многом именно поэтому, руководители наших компаний предпочитают соглашаться с той схемой расчетов, которую предлагает иностранный партнер, зачастую просто не понимая, что автоматически принимают на себя дополнительные риски и несут большие издержки, вместо того, чтобы договориться об их распределении между обеими сторонами контракта.

Почему инкассо?

Если говорить непосредственно об инкассовой форме международных торговых расчетов, то она **широко распространена на первоначальной стадии делового сотрудничества**, поскольку позволяет получить хорошую гарантию выполнения сторонами обязательств по контракту. Инкассо представляет собой банковскую операцию, где банк (взаимодействующие банки) **от имени своего клиента** (экспортера/доверителя) обязуется **получить в его пользу платеж или подтверждение платежа от импортера против предоставления последнему финансовых или коммерческих документов**. Любые инкассовые расчеты регулируются Унифицированными правилами по инкассо, разработанными Международной торговой палатой.

Различают чистое и документарное инкассо. В первом случае, инкассирующий банк имеет дело только с финансовыми документами (векселями, долговыми расписками, чеками) для получения платежа от иностранного покупателя. Во втором, для инкассирования платежа банк получает от экспортера и предоставляет импортеру самый широкий спектр товаро-сопроводительных документов, который может включать и финансовые документы.

Техника расчетов в форме инкассо состоит в следующем.

1. По условиям контракта
2. экспортер отгружает товар покупателю и
3. со специальной инкассовой инструкцией передает в банк предусмотренный договором комплект документов. Практика показывает, что **обычно это бывает банк, где у экспортера есть открытые счета, но не обязательно**. Такой банк получает статус банка-ремитента.
4. Банк-ремитент пересылает все документы в банк импортера с поручением получить платеж с покупателя против выдачи ему данных документов (инкассовое поручение).
5. Банк импортера становится инкассирующим банком. Он извещает импортера о поступлении документов и начинает их проверку. Процесс проверки заключается в

том, что банк тщательно сверяет весь пакет документов (по перечню в контракте) и проверяет их надлежащее составление.

6. Если банк подтверждает правильность документов, импортер осуществляет оплату товара или акцептует вексель, выставленный на его имя. После этого он получает комплект документации и становится полноправным владельцем товара.

Схема инкассо может быть отражена следующим образом:

- 1.1. Экспортер и импортер заключают **контракт** купли-продажи.
- 1.2. Экспортер производит **отгрузку товара** и, после получения транспортных документов от перевозчика, **передает все коммерческие, финансовые документы и инкассовую инструкцию в банк-ремитент**.
- 1.3. Банк-ремитент передает **документы со своим инкассовым поручением в инкассирующий банк**.
- 1.4. Инкассирующий банк **информирует импортера о прибытии документов** и начинает их проверку.
- 1.5. Импортер **осуществляет платеж** или акцептует вексель (тратту) **против получения документов и становится собственником товара**.
- 1.6. Инкассирующий банк **переводит сумму платежа** банку-ремитенту.
- 1.7. Банк-ремитент зачисляет платеж на счет экспортера.

Чистое инкассо

- 2.1. Экспортер и импортер заключают **контракт** купли-продажи.
- 2.2. Экспортер производит **отгрузку** товара и передает финансовые документы и инкассовую инструкцию в банк-ремитент.
- 2.3. Экспортер передает все коммерческие импортеру **вне банковских каналов (по почте)**.
- 2.4. Банк-ремитент проверяет инструкции и передает финансовые документы со своим инкассовым поручением в инкассирующий банк.
- 2.5. Инкассирующий банк **информирует импортера о прибытии финансовых документов** и проверяет их составление.
- 2.6. Импортер осуществляет **платеж против предоставления ему финансовых документов**.
- 2.7. Инкассирующий банк переводит сумму платежа банку-ремитенту.
- 2.8. Банк-ремитент зачисляет платеж на счет экспортера.

ИНКАССОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ

Важной особенностью инкассовой формы расчетов является «грамотное» составление инкассовой инструкции экспортером, т.к. в последствие инкассирующий банк будет руководствоваться исключительно этим документом, прилагаемым к инкассовому поручению. Например, это **касается определения валюты платежа. Инкассирующий банк должен строго проследить, чтобы платеж был осуществлен именно в валюте, указанной экспортером**. В ситуации, когда коммерческие и финансовые документы выражены в валюте иной, чем валюта платежа (скажем, документация в рублях, а валюта платежа – доллары США), экспортер обязательно должен указать в инкассовой инструкции курс пересчета или способ его определения. Подобные условия должны быть очень хорошо продуманы и обоснованы продавцом. Точность и ясность в инкассовой инструкции станут залогом избежания позднейших запросов и уточнений, что поможет сэкономить время и деньги, как

банков, так и сторон договора.

Помимо вышеобозначенной информации в инкассовой инструкции обязательно указывается:

- реквизиты сторон внешнеторгового контракта и представляющих их банков;
- перечень представленных для инкассирования документов;
- общие условия осуществления инкассо (срок оплаты инкассируемых документов, условия оплаты (против платежа и/или акцепта, либо на иных условиях), порядок и условия оплаты комиссии и расходов банков и пр.);
- особые указания для банков (действия инкассирующего банка на случай отказа плательщика от оплаты товара, условия инкассирования процентов по финансовым документам (при применении чистого инкассо) и пр.).

Движение документов в документарном инкассо при различных условиях осуществления платежа:

<p>Документы против платежа</p> <p>(Д/П)</p>	<p>Документы передаются против платежа, который может быть произведен:</p> <ul style="list-style-type: none">- немедленно;- через некоторое время после представления документов;- на определенную дату;- по прибытии товара.
<p>Документы против акцепта</p> <p>(Д/А)</p>	<p>Документы передаются против акцепта переводного векселя (тратты) или против простого векселя, которые дифференцируются:</p> <p><i>по срокам платежа:</i></p> <ul style="list-style-type: none">- на фиксированную дату;- через фиксированный период времени с даты акцепта;- через фиксированный срок после представления; <p><i>по указанному плательщику:</i></p> <ul style="list-style-type: none">- покупатель (импортер);- банк импортера;- покупатель с банковской гарантией;

<p>Документы против обязательств произвести платеж</p> <p>(Д/О)</p>	<p>Документы передаются против получения письменного обязательства заплатить на фиксированную дату в будущем, выписанного:</p> <ul style="list-style-type: none"> - импортером; - банком импортера; <p>Экспортер в данном случае относительно менее защищен, чем в случае использования векселя, поскольку подобная расписка не обладает законодательной силой акцептованной тратты или простого векселя.</p>
<p>Документы против трастовой расписки</p> <p>(Д/Р)</p>	<p>Документы передаются против получения трастовой расписки от импортера, в которой он удостоверяет факт получения им документов «по доверенности» (как правило, доверителем выступает инкассирующий банк)</p>

Кто согласен рисковать?

Инкассо, в принципе, является удобной формой расчетов, как с точки зрения экспортера, так и импортера. Для последнего **важно, что он рассчитывается уже за реально поставленный товар и ему не требуется отвлекать или замораживать денежные средства из активного оборота заранее**, как это происходит при авансовой или аккредитивной формах расчета. Стоимость банковских услуг при инкассо также не слишком обременительна для покупателя. Плюс, при использовании документарного инкассо инкассирующий банк обязуется проверить правильность товаросопроводительных документов, а импортер имеет право ознакомиться с ними до осуществления платежа.

В условиях применения чистого инкассо риски для импортера становятся вовсе минимальными: он сначала получает документацию на товар (не через банковские каналы, а, к примеру, экспресс-почтой), и только после этого банк представляет ему финансовые документы к оплате или акцепту. Для экспортера чистое инкассо является своеобразным актом доверия своему партнеру, что объясняет его относительную редкость в международной практике.

Продавцу более выгодно документарное инкассо, которое, хотя и не полностью устраняет финансовый риск, связанный с не выкупом документации, но все же остается одной из достаточно надежных форм расчетов. Инкассирующий банк (от имени и по поручению экспортера) сохраняет фактический контроль над поставленным товаром до полного осуществления платежа импортером. Это является несомненным преимуществом инкассо перед расчетами по открытому счету или с помощью банковского перевода. Кроме того, в случае неоплаты/неакцепта инкассирующий банк, при наличии соответствующих инструкций от экспортера может организовать хранение, страхование и даже перепродажу товара либо ввести штрафные санкции для покупателя. Единственное «но» возникающее при выборе инкассовой формы расчетов – это длительность прохождения документов по банковским каналам и периода их проверки в инкассирующем банке, что замедляет оборачиваемость средств продавца. Он сталкивается с проблемой возникновения значительной временной лагуны между моментом предоставления документов к оплате в банк и реального платежа, которая может составлять от 15 до 90 дней. В этой связи, экспортер нередко настаивает на применение инструментов, которые способствуют увеличению

скорости получения оплаты. В их число входит банковская гарантия платежа и платеж против извещения от банка-ремитента о приеме от экспортера документов на инкассо.

Инкассовый платеж против банковского авизо, на первый взгляд, является более рискованным для покупателя, поскольку он сначала оплачивает товар, а уже потом вступает во владение им. Но, по сравнению с авансовым платежом, риски незначительны: товар уже поставлен (или находится в пути), документация получена банком-ремитентом, который обязан передать ее импортеру через инкассирующий банк в установленные сроки.

В случае применения банковской гарантии, инкассовая форма расчетов, в свете оценке комплексных рисков контрагентов, вплотную приближается к аккредитивной. Продавец защищен от неуплаты товара – банк в любом случае осуществит платеж за импортера. Покупателю вариант инкассо «с гарантией» обойдется, несомненно, дороже, но все равно останется более выгодной формой расчетов, чем открытие аккредитива.

Такое сопоставление основных преимуществ и недостатков применения инкассо при осуществлении международных торговых расчетов свидетельствует, что его использование целесообразно тогда, когда поставщик не желает делать поставки на открытый счет, но, тем не менее, готов и в состоянии отказаться от гарантий, предоставляемых ему аккредитивной формой.

Что выгодно российской стороне контракта?

В российском экспорте инкассо применяется тогда, когда обычаи международной торговли определенными товарами не предусматривают иной формы, конъюнктура не в пользу поставщика или он, в силу каких-либо иных обстоятельств, не смог добиться платежа в форме аккредитива. Но, с учетом применения вышеописанных способов, позволяющих «подтянуть» инкассо и по скорости получения платежа, и по надежности, и при инкассовой форме расчетов интересы российского экспортера остаются вполне защищенными. Остается только один момент – российскому экспортеру желательно согласовать, чтобы все банковские расходы по инкассо оплатил иностранный покупатель или, по крайней мере, нес расходы на территории своей страны. Свою же долю расходов экспортеру целесообразно учесть в цене товара.

В импортной операции российский покупатель оценивает движение своего капитала с противоположных, чем экспортеру, позиций. Он, как любой импортер, заинтересован в том, чтобы не осуществлять расчетную операцию заранее, до отгрузки товара и, в этой связи, должен принимать предложение об инкассовой форме расчетов «на ура». Однако, если учитывать низкий рейтинг платежеспособности российских покупателей на мировом рынке и практически повсеместное требование предоплаты (авансирования), то в нынешних условиях российскому импортеру целесообразнее рассчитывать по аккредитиву, а не по инкассо, да еще и с обязательной предоплатой.