

Муратов Александр Юрьевич

аспирант

ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ ЛЕСОПИЛЬНЫХ ЗАВОДОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ ПРИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛКАХ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные виды платежей в сложившейся практике расчетов лесопильных заводов с потребителями лесоматериалов при внешнеторговых сделках.

Ключевые слова: лесопиление, лесопильные заводы, расчеты.

В рамках исследований путей привлечения инвестиций в Республику Карелия [1–4] особое место занимает лесопромышленный комплекс (ЛПК) [6]. В рамках сквозных технологий ЛПК [7] важнейшее место занимает лесопиление. К сожалению, в работе [5] не рассмотрены основные виды платежей в сложившейся практике расчетов лесопильных заводов с потребителями лесоматериалов при внешнеторговых сделках.

В нынешней финансовой ситуации при данном положении дел на внутреннем и внешнем рынках до 95% продукции лесопильных заводов отгружается на экспорт (имеются в виду пиломатериалы, а не щепы или опилки, которые тоже являются видом готовой продукции лесопильного завода). Сделка по продаже пиломатериалов обычно считается законченной только, когда деньги за отгруженную (или неотгруженную в случае предоплаты) продукцию пришли на валютный счет продавца. Ниже рассмотрены основные виды платежей в сложившейся практике.

Предоплата 100%. Самый желательный и самый безопасный для завода вид платежа. 100% суммы товара оплачиваются покупателем перед вывозом товара за пределы территории завода. С другой стороны, такой вид – это не самый желанный для покупателя – т. к. есть риск непоставки товара или же поставки то-

вара ненадлежащего качества, также, как правило, при таком способе оплаты покупатель оперирует только своими деньгами, т. к. банки не финансируют такие сделки. Указанные минусы являются причиной того, что такой способ оплаты практикуется нечасто, в основном для небольших партий (2–4 контейнера или грузовика), либо при специальном напиле, либо для покупателей, юрисдикцией которых являются «ненадежные» в плане платежей страны – различные оффшоры, страны Африки, кредитный рейтинг которых невозможно проверить.

Частичная предоплата с оплатой остатка по отгрузочным документам.

Частичная предоплата – обычно 10–30% для завода обычно является подтверждением сделки и гарантией того, что покупатель не откажется от товара перед самой отгрузкой. Завод в этом случае подстрахован и от неоплаты второй части суммы за товар – при отгрузках товара по морю, завод не отдает коносаменты покупателю до момента полной оплаты товара. В случае неоплаты завод может внести изменения в коносамент и продать товар ещё раз, вернув предоплату покупателю с учетом все понесенных издержек.

Оплата по аккредитиву. Аккредитив это обязательство банка заплатить продавцу определенную сумму в определенной валюте в определенный срок против предоставления продавцом документов и выполнения условий, определенных покупателем при открытии аккредитива. Оплата по аккредитиву является одним из самых безопасных способов взаиморасчетов по товару как для продавца, так и для покупателя. В случае аккредитива, денежные средства на счету покупателя резервируются банком покупателя на сумму сделки и также извещается банк продавца об открытии аккредитива. Завод отгружает товар на экспорт, получает на руки все экспортные товаросопроводительные документы и отправляет их в свой банк. Банк проверяет документы и отправляет их в банк покупателя, там банк ещё раз их проверяет и совершает платеж в пользу покупателя. Минусы аккредитива – 1. Стоимость – аккредитив стоит денег для покупателя – оплачивается работа банков по обслуживанию сделки 2. Время – международными правилами аккредитива банкам дается 7 банковских дней на про-

верку документов, также стоит прибавить время на доставку документов экспресс почтой 3. При нахождении банком какой-либо ошибки в документах, даже не влияющих на общий ход сделки, банк заставит переделать документ, что повлечет за собой дополнительное время. В тоже время банк может пропустить ошибку, не касающуюся банковских документов, но присутствующую в других документах, необходимых для оплаты по аккредитиву (например, сертификат происхождения). На данный момент оплата по аккредитиву является основной формой оплаты при продажах пиломатериалов в Китай.

Оплата инкассо/collection. Ещё один способ оплаты с участием банка – документарное инкассо (collection). В этом случае продавец поручает своему банку переслать коммерческие документы банку покупателя с указанием выдать их только после оплаты счета за товар. Основной риск при этом – отсутствие денежных средств на счете покупателя или отказ покупателя от оплаты товара – в этом случае покупатель не получит документов от банка, а следовательно и товар, а продавец останется с непроданным товаром. В случае, если продажа была на условиях с доставкой товара (CFR по условиям Incoterms), то единственный выход для продавца – это искать нового покупателя в стране получателя, т. к. транспортировка товара обратно на завод приведет к большим финансовым потерям. Чтобы обезопасить себя от такой ситуации, достаточно получить от покупателя частичную предоплату, которая может быть использована на покрытие всех издержек в случае возникновения каких-либо проблем с дальнейшей оплатой товара. В любом случае коносаменты могут быть отданы получателю только после получения полной оплаты товара.

Список литературы

1. Рудаков М.Н. Приграничное экономическое сотрудничество: необходимость новой парадигмы / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Глобальный научный потенциал. – 2013. – №2 (23). – С. 76–77.

2. Рудаков М.Н. Проблемы привлечения инвестиций в Россию: оценки финских исследователей / И.Р. Шегельман, М.Н. Рудаков // Перспективы науки. – 2012. – №12 (39). – С. 144–146.

3. Рудаков М.Н. Формирование технологической платформы лесного сектора России как фактор повышения доходов лесопромышленных регионов России / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Инженерный вестник Дона. – 2012. – №3 (21). – С. 35–39.

4. Рудаков М.Н. Стратегия социально-экономического развития республики Карелия: мифы и реалии / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // ЭКО. – 2013. – №11 (473). – С. 129–144.

5. Шегельман И.Р. Комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности лесозаготовительных предприятий / И.Р. Шегельман, М.Н. Рудаков, П.Е. Мошевикин. – СПб., 2006.

6. Шегельман И.Р. Технологическая платформа развития лесного сектора России: актуальность возрастает / И.Р. Шегельман, М.Н. Рудаков, Д.Б. Одлис // Глобальный научный потенциал. – 2012. – №14. – С. 103–106.

7. Шегельман И.Р. Формирование сквозных технологий лесопромышленных производств: научные и практические аспекты [Текст] / И.Р. Шегельман // Глобальный научный потенциал. – 2013. – №8. – С. 119–122.