От квартир до дельфинов: аккредитив как гарант безопасности сделки

Евгений КРАВЧЕНКО,
директор Управления
торгового финансирования
Сбербанка

Есть известная поговорка: «Ничто так не укрепляет веру в человека, как предоплата». Но в этом случае речь идет о безопасности только одной стороны — продавца. А что, если вы внесете предоплату, а ваш контрагент просто исчезнет с этими деньгами? Другая история: пусть даже вам внесли предоплату, вы поставили товар, а покупатель отказался вносить оставшуюся часть оплаты. Такие случаи не редкость.

Если вам необходимо что-то купить или продать и вы хотите провести расчеты безопасно и быстро, особенно, если не уверены в своем контрагенте, лучше всего использовать безопасный способ расчетов — аккредитив. При аккредитиве банк выступает посредником и контролирует выполнение сторонами условий сделки. Покупатель переводит деньги в банк на специальный счет, и банк их там блокирует до выполнения продавцом своих обязательств по договору. Платеж (раскрытие аккредитива) состоится только после того, как получатель денег представит в банк заранее оговоренные документы, например, подтвердит поставку товара или переход права собственности.

Особенность аккредитива как способа расчетов заключается в том, что с момента, когда аккредитив открыт, это уже становится обязательством банка — заплатить при выполнении определенных условий или вернуть деньги, если сделка не состоялась. Банк несет за это ответственность, и все стороны уверены в безопасности таких расчетов: продавец знает, что точно и в нужный срок получит деньги, а покупатель может не беспокоиться, что он останется без оплаченного товара, а деньги уйдут продавцу раньше времени.

В описанной выше конфигурации сделки недобросовестное поведение любой из сторон теряет смысл. Перефразируя поговорку, «ничто так не укрепляет веру в делового партнера, как аккредитив».

Как показало исследование Сбера, аккредитивная форма расчетов становится всё более популярной у физических лиц. Если еще лет десять назад аккредитив был расчетным инструментом для среднего и крупного бизнеса, то сегодня его всё чаще используют индивидуальные предприниматели, самозанятые и частные лица.

Ничто так не укрепляет веру в делового партнера, как аккредитив

У физлиц аккредитивы наиболее востребованы в сделках с недвижимостью

У физических лиц аккредитивы наиболее востребованы в сделках с недвижимостью. Это связано с важностью этих сделок для людей, с высокой стоимостью квартир и вероятными рисками при покупке-продаже. Аккредитив пришел на замену банковской ячейке, так как при аккредитиве не нужно заранее заказывать в кассе и пересчитывать наличные, не нужно проверять подлинность купюр. В некоторых случаях не нужно даже приходить в банк — можно открыть аккредитив в мобильном приложении. Что особенно важно и удобно при покупке недвижимости через аккредитив — в нем можно указать дополнительные документы для платежа, если нужно. Например, справку об отсутствии зарегистрированных лиц, справку об отсутствии задолженности по коммунальным платежам. Это позволяет намного быстрее выходить на сделки, так как не нужно ждать, пока все эти документы будут собраны продавцом. Это можно просто сделать условием раскрытия аккредитива. В простых же сделках чаще всего бывает достаточно только выписки из ЕГРН о переходе права собственности.

Этот способ расчета особенно востребован в сложных, нетиповых сделках: например, когда одновременно продают и покупают несколько квартир (альтернативные сделки), или квартира находится в залоге у банка, или собственник — несовершеннолетний, или требуется нестандартный пакет документов.

Мы посмотрели на статистику по нашим клиентам и обнаружили интересный факт: многие из тех, кто приобрел недвижимость с использованием аккредитива как частное лицо, также являются индивидуальными предпринимателями или лицами, принимающими решения в компаниях. И эти индивидуальные предприниматели или юридические лица также активно применяют аккредитив в своих расчетах — не только для приобретения недвижимости на компанию, но и для любых других товаров: автомобилей, оборудования, ценных бумаг, долей в уставном капитале, предметов искусства, а также для оплаты работ по строительству или ремонту, юридических услуг и так далее. Это значит, что их опыт применения аккредитива был успешным, и они начинают его использовать в своем бизнесе на постоянной основе.

Аккредитив традиционно применялся в тех сферах, где используется сложное и дорогостоящее оборудование, особенно если от поставщика требуется не просто его отгрузка, но также монтаж и отладка, — речь о нефтегазовой индустрии, металлургии, энергетике, строительстве. Конечно, и сейчас в этих отраслях рассчитываются преимущественно через аккредитивы. Такие сделки могут длиться годами, расчеты происходят поэтапно, оплата с аккредитива происходит частями по мере поставки оборудования, выполнения работ. В таких контрактах аккредитив незаменим для контроля своевременности и точности оплаты.

Сейчас частота применения аккредитивных сделок растет во всех отраслях, включая сельское хозяйство, пищевую и легкую промышленность, транспорт. Аккредитив незаменим в сложных сделках по слиянию и поглощению, когда одновременно приобретаются различные виды активов, такие как акции, земля, оборудование, склады, офисные помещения. Этот инструмент дает бизнесу гарантии расчетов.

Аккредитив особенно удобен, когда продавец и покупатель обслуживаются в разных банках или находятся в разных городах. Тогда банк покупателя (банк-эмитент) открывает аккредитив, а исполнить его может банк продавца (исполняющий банк), причем за такой перевод не берут дополнительную комиссию.

Но мы уже говорили о том, что аккредитив можно использовать в любой сделке. Например, недавно он помог переехать на новое место… семье дельфинов: аккредитивом воспользовались, чтобы доставить животных в океанариум. Когда дельфины прибыли в пункт назначения в целости и сохранности, участники сделки подписали акт приема-передачи, отправили копию в банк, после чего банк перечислил деньги продавцу.

Проблема своевременного выполнения обязательств (оплаты, поставки товара, выполнения работ) актуальна и для госконтрактов.

Выплаты по господрядам задерживаются нередко, и больше всего от этого страдает малый и средний бизнес. В этой сфере аккредитив не только дает гарантию расчетов, но и позволяет финансировать оборотный капитал поставщиков и заказчиков.

Частота применения аккредитивных сделок растет во всех отраслях