

РАЗЛИЧНЫЕ СПОСОБЫ ОПЛАТЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Миродилжон Хомуджонович БАРАТОВ

профессор

доктор юридических наук

Институт государства и права

Академии наук Республики Узбекистан

Ташкент, Узбекистан

e-mail: mirodil707@mail.ru

Равшан Тулкунович ХАКИМОВ

доцент

доктор юридических наук

Институт государства и права

Академии наук Республики Узбекистан

Ташкент, Узбекистан

e-mail: ngo_uzail@mail.ru

Бори Тохтаходжаевич АКРАМХОДЖАЕВ

доцент

кандидат юридических наук

Институт государства и права

Академии наук Республики Узбекистан

Ташкент, Узбекистан

e-mail: 1370017a@gmail.com

Аннотация

Авторы статьи рассматривают различные способы оплаты в международной торговле, исходя из способов и условий оплаты за товар. При этом авторы обращают внимание на роль банков в этом процессе, рассматривая некоторые виды и способы оплаты.

Ключевые слова: условия платежа, способы оплаты, предоплата перед доставкой, аккредитив, документальная коллекция, банковский перевод, бартер или встречная торговля.

ХАЛҚАРО САВДОДА ТУРЛИ ХИЛ ТЎЛОВ УСУЛЛАРИ

Миродилжон Хомуджонович БАРАТОВ

профессор

юримик фанлар доктори

Ўзбекистон Фанлар Академияси давлат ва ҳуқуқ институти

Тошкент, Ўзбекистон

e-mail: mirodil707@mail.ru

Равшан Тулкунович ХАКИМОВ

доцент

юримик фанлар доктори

Ўзбекистон Фанлар Академияси давлат ва ҳуқуқ институти

Тошкент, Ўзбекистон

e-mail: ngo_uzail@mail.ru

Бори Тохтаходжаевич АКРАМХОДЖАЕВ

доцент

юримик фанлар номзоди

Ўзбекистон Фанлар Академияси давлат ва ҳуқуқ институти

Тошкент, Ўзбекистон

e-mail: 1370017a@gmail.com

Аннотация

Мақола муаллифлари товарлар учун тўлов усуллари ва шартлари асосида халқаро савдода тўловнинг турли усуллари кўриб чиқадилар. Бундан ташқари, муаллифлар тўловнинг айрим турлари ва усуллари ўрганиб, ушбу жараёнда банкларнинг ролига эътибор қаратадилар.

Таянч сўзлар: тўлов шартлари, тўлов усуллари, етказиб беришдан олдин тўлов, аккредитив, ҳужжатли инкассо, банк ўтказмаси, бартер ёки контракт савдо.

Метод оплаты определяет, как будет осуществляться оплата, т.е. обязательства, которые лежат как на покупателе, так и на продавце в отношении денежного расчета. Однако метод оплаты также определяет прямо или косвенно роль банков в этом расчете.

Способы и условия оплаты. Эти два термина иногда используются как синонимы, но необходимо их различать. «Способы оплаты» представляют собой определенную форму осуществления платежа, т.е. условия оплаты по открытому счету посредством банковского перевода или посредством документального инкассо или аккредитива.

«Условия платежа» определяют подробные обязательства обеих коммерческих сторон в отношении платежа, время и место, где этот платеж должен быть произведен покупателем, а также обязанности продавца осуществить поставку в соответствии с договором и, например, предоставить предусмотренные гарантии либо другие обязательства до или после поставки.

Методы оплаты можно классифицировать по-разному, в зависимости от цели. Это часто основано на коммерческом аспекте, рассматриваемом с точки зрения экспортера и с точки зрения безопасности. В порядке

обеспечения основные методы оплаты могут быть перечислены следующим образом:

- предоплата перед доставкой [1];
- аккредитив [2];
- документальная коллекция;
- банковский перевод (на условиях торговли с открытым счетом);
- другие процедуры оплаты или расчетов, такие как бартер или встречная торговля.

Однако аспект безопасности обычно не так просто определить заранее. В действительности существует множество различных вариаций и альтернатив, которые повлияют на порядок такого листинга, например, если открытый счет подкреплен гарантией, резервным аккредитивом или отдельным кредитным страхованием либо структурирован как бартер или встречная торговля. Даже характер и формулировка аккредитива в конечном итоге определяет, какой уровень безопасности предлагается продавцу.

С более практической точки зрения того, как фактически осуществляется платеж, и участия коммерческих сторон и банков, в принципе, существуют только четыре основных способа платежа, которые используются сегодня в связи с денежными расчетами в международной торговле (кроме электронной коммерции и бартерных, встречных торговых операций, которые описаны далее). Один из этих способов всегда является основой для условий платежа:

1. банковский перевод (также часто называемый банковским переводом);
2. оплата чеком;
3. документальное инкассо (также называемое банковским инкассо);
4. аккредитив (также называемый документальным аккредитивом).

В реальности все часто немного сложнее, особенно когда речь идет о документальных способах оплаты, которые имеют много различных

альтернатив. Например, есть сложность в обработке, скорости исполнения и уровня расходов и сборов, но самым важным фактором является разница в безопасности, которые они предлагают. Этот аспект подробно рассматривается в нашей статье.

1. счет доставляется при предоплате;
2. оплата счета в банке обычно осуществляется в местной валюте;
3. банковский перевод через систему SWIFT;
4. оплата в местной или иностранной валюте в соответствии со счетом и инструкциями продавца.

Банковские комиссии и другие расходы. Расходы при различных альтернативах в основном определяются тем, какую функцию банки будут иметь в связи с выполнением платежа. Иногда возникают другие формы сборов, которые могут иметь косвенную связь с платежом, например, различные сборы, связанные с воздаянием основных документов, например, консульские сборы и гербовые сборы. Однако такие сборы связаны больше с доставкой, чем с оплатой и обычно оплачиваются стороной, которая должна предоставить эти документы в соответствии с условиями поставки. Другие расходы, такие как уплата пошлин и налогов также регулируются согласованными условиями поставки.

Банковские сборы будут взиматься не только в стране продавца, но и в стране покупателя; они могут существенно различаться в разных странах как по размеру, так и по структуре, что представляет еще одну существенную особенность. В некоторых случаях они взимаются по фиксированной ставке, в других – как процент от суммы перевода. Иногда они являются предметом переговоров, иногда – нет, и эти различия возникают не только между странами, но и между банками.

Лучшим решением для обеих сторон часто является согласие на оплату банковских сборов в своей стране, но каким бы то ни было соглашением, оно должно быть включено в договор купли-продажи. Такая сделка, вероятно, минимизировала бы общие издержки транзакции, поскольку каждая сторона

была бы напрямую заинтересована в обсуждении этих издержек со своим местным банком. Банковские сборы в своей стране легче подсчитать, и даже если разница между банками в одной и той же стране может быть относительно небольшой, они часто могут быть предметом переговоров для более крупных сумм.

Банковские сборы часто делятся на следующие группы:

- стандартные сборы за определенные услуги – обычно взимаются по фиксированной ставке;
- платежные сборы обычно взимаются по фиксированной ставке или в некоторых случаях в виде процента от уплаченной суммы;
- сборы на обработку, т.е. за проверку документов, обычно взимаемые в виде процента от базовой стоимости сделки;
- комиссии за риск, т.е. выдача гарантий и подтверждение аккредитива, обычно взимаемые в виде процента от суммы поставки, зависящей от предполагаемого риска и периода времени.

Подобные расценки сборов, применяемые в каждой стране и для каждого крупного банка, можно легко получить непосредственно в банках или найти на их веб-сайтах, но, как указывалось ранее, при более крупных транзакциях сборы, платежи и комиссии часто являются предметом переговоров.

Банковский перевод. Большинство торговых сделок, особенно в региональной международной торговле, основано на так называемых условиях оплаты «открытый счет». Это означает, что продавец поставляет товары или услуги покупателю без получения наличных денег, векселя или любого другого юридически обязывающего и подлежащего исполнению обязательства в момент поставки, а покупатель должен заплатить в соответствии с условиями договора купли-продажи более позднего счета продавца. Таким образом, открытый счет подразумевает форму короткого, но согласованного кредита, предоставляемого покупателю, в большинстве случаев подтвержденного только счетом и указанной в нем датой оплаты,

вместе с копиями соответствующих транспортных и товаросопроводительных документов, подтверждающих отгрузку и дату отгрузки.

Когда условия оплаты основаны на условиях открытого счета, продавец не получает дополнительного обеспечения платежных обязательств покупателя, обычный банковский перевод является самой простой и распространенной формой оплаты. Покупатель, получив счет продавца, просто поручает своему банку перевести сумму за несколько дней до даты платежа в банк, выбранный продавцом. Это можно сделать либо напрямую на счет продавца в банке его страны (что является наиболее распространенным случаем перечисления денег), либо на отдельный счет для сбора средств, который продавец может иметь в банке в стране покупателя (см. Таблицу №1).

Структура платежей соответствует модели торговли. Банковские переводы являются методом «чистых платежей» (по сравнению с документальными платежами, которые будут описаны позже), которые преобладают как по размеру, так и по количеству: по оценкам, более 80 процентов всех коммерческих международных платежей осуществляются в этой форме. Основная причина заключается не только в том, что это простой способ оплаты, дешевый и гибкий как для покупателя, так и для продавца, но и в том, что он также является показателем общей базовой модели торговли.

Большая часть всей международной торговли носит региональный характер, где коммерческий риск, как правило, считается низким и традиционно используются условия открытого счета.

Такая торговля имеет преимущество за счет коротких расстояний доставки и зачастую регулярных деловых схем между известными компаниями, даже между компаниями, принадлежащими к одной группе, или компаниями, которые можно должным образом оценить с точки зрения оценки риска. В этих случаях также вполне нормально, что существуют устоявшиеся рыночные практики, где торговля с открытым счетом,

рассчитанная посредством банковского перевода, является наиболее распространенной формой оплаты.

Даже в отдельных случаях, когда продавец предпочел бы более безопасный способ оплаты, это может быть труднодостижимо из-за конкуренции или устоявшейся практики. Вместо этого многие продавцы используют экспортное кредитное страхование, покрывающее риск по разным клиентам или даже по всему экспорту; с таким покрытием банковский перевод также может быть лучшей альтернативой платежа.

Система SWIFT. В настоящее время большинство банковских переводов обрабатываются через внутреннюю банковскую сеть для международных платежей и сообщений, систему SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), в которой участвуют более 10 000 финансовых учреждений в более чем 200 странах мира. Эта сеть совместно принадлежит ее членам, которые создали недорогую, безопасную и очень эффективную внутреннюю систему связи, как для платежей, так и для сообщений.

В результате внедрения SWIFT банковские переводы между странами и банками теперь выполняются гораздо быстрее, чем раньше. Когда инструкции вводятся в систему банком покупателя, они обычно доступны в выбранном банке продавца через два банковских дня и обычно доступны для продавца на следующий день в соответствии с местной практикой. Срочные сообщения SWIFT (экспресс-платежи) обрабатываются еще быстрее, но и за более высокую плату.

Однако следует подчеркнуть, что даже если скорость обработки через SWIFT увеличилась, это происходит только тогда, когда платежное поручение было передано в сеть. Продавец, как и прежде, зависит от покупателя, который вовремя дает правильные инструкции своему банку, и продавец, по-прежнему, должен поддерживать высокий стандарт в своих собственных системах и процедурах для тщательного мониторинга непогашенных платежей.

Также очень важно использовать правильную систему адресных кодов, разработанную ISO, Business Identifier Code (BIC), которая является уникальным идентификационным кодом как для финансовых, так и для нефинансовых учреждений. Этот код является уникальным адресом, который в телекоммуникационных сообщениях идентифицирует финансовые учреждения, которые будут участвовать в транзакции. Код BIC состоит из восьми символов, если он также включает отдельный код филиала, идентифицирующий банк, страну и местоположение (например, Bank of China в Пекине = BKCHCNBJ). Поэтому этот код, часто называемый SWIFTBIC, должен быть правильно включен в условия платежа и позднее в счета-фактуры и другую переписку с покупателем. Код BIC для любого соответствующего учреждения лучше всего получить в местном банке или в Интернете.

Независимо от того, откуда поступил платеж или куда он должен быть отправлен, продавец должен предоставить покупателю правильную и необходимую информацию для передачи его в банк, информацию, которая также должна быть указана в условиях платежа. Многие банки-получатели теперь обрабатывают эти платежи автоматически, но им приходится делать это вручную, если предоставлена неверная или неполная информация, и в таких случаях они будут взимать более высокую комиссию.

Службы обмена сообщениями SWIFTNET. Чтобы банки и другие финансовые учреждения могли предлагать услуги по управлению рисками и информации, соответствующие современной корпоративной цепочке поставок, SWIFT разработала различные новые службы обмена сообщениями на стандартной платформе SWIFTNET. По сути, это центральная база данных для сопоставления торговых данных, которая предоставит как банкам, так и их клиентам инструмент для мониторинга цепочки отдельных транзакций, тем самым повышая прозрачность и снижая неопределенность транзакции. Внедрение SWIFTNET было сделано поэтапно в качестве основы

для разработки новых финансовых услуг, не в последнюю очередь в области торгового финансирования.

Это развитие также в последние годы соответствует росту корпоративного спроса на прямое подключение к SWIFT. Это требование обычно было обусловлено стратегическими инициативами среди крупных корпораций в таких областях, как централизация казначейства, платежные центры и централизованное управление ликвидностью. Фактически, такой прямой корпоративный доступ к SWIFT является значительным развитием, поскольку он предоставляет этим корпорациям единый канал для связи со всеми банковскими партнерами. Для получения дополнительной информации см. www.swift.com.

Сегодня SwiftNet предоставляет возможность перенаправлять трафик в реальном времени между двумя или более каналами связи SwiftNet для всего трафика или для определенного потока трафика (например, трафика одной службы).

Это позволяет клиенту переключать доставку трафика с одной системы на другую без необходимости связываться со Swift. Аналогично, Swift предоставляет функцию для запроса правил маршрутизации и отображения для каждого правила маршрутизации ссылки SwiftNet, на которую Swift доставляет трафик в реальном времени.

В настоящее время клиентам необходимо выполнять команду `reroute` (или `getroutingrules`) отдельно для каждого BIC, который встречается в качестве ответчика в соответствующих правилах маршрутизации.

Клиенты имеют возможность выполнять функции маршрутизации (`reroute`, `getroutingrules`, `enableroutingrules` и `disableroutingrules`) для обновления более чем одного BIC ответчика за один раз.

Для этого администрируемое учреждение подает новую электронную форму «Регистрация менеджеров по общим операциям SwiftNet».

Новая роль управления доступом на основе ролей (RBAC) «Scope/Includes/» для службы `swift.rug`, подписанной на администрирующее

учреждение. Затем роль предоставляется DN-менеджерам сайтов (Shared Operations Managers).

Роль «SiteManager/LiveSiteManager/PilotSiteManager», по-прежнему, обязательна [3].

Авансовые платежи. Получение оплаты авансом до или в непосредственной связи с фактической отгрузкой является отдельной ситуацией для продавца с точки зрения как ликвидности, так и коммерческого риска [4]. Однако такое соотношение, очевидно, менее выгодно для покупателя и в большинстве случаев поставит продавца в неконкурентоспособное положение по сравнению с другими поставщиками, предлагающими более выгодные условия.

Поэтому оплата до поставки не часто используется в повседневных транзакциях в международной торговле, но есть некоторые исключения:

- более мелкие индивидуальные транзакции, где аспект ликвидности и коммерческого риска не имеет большего значения для покупателя или где эта форма оплаты стала стандартной практикой из-за простого процесса обработки и низких транзакционных издержек. Заказ запасных частей, пробные заказы, бронирование и подписки являются типичными примерами, часто с чеком, приложенным к заказу;

- электронная коммерция: заказ и оплата производятся одновременно, при этом оплата чаще всего осуществляется посредством транзакции по карте [5];

- более крупные, индивидуальные транзакции, где оплата до доставки является частью общей структуры оплаты, обычно включающей оплату до доставки, установки или приемки. Такая схема оплаты должна отражать структуру транзакции и покрывать неотъемлемый риск и риски ликвидности, связанные как с продавцом, так и с покупателем.

Оплата до поставки как часть составного пакета условий оплаты. Эти платежи почти всегда осуществляются банковскими переводами, иногда

в сочетании с соответствующей гарантией оплаты в пользу покупателя, если продавец не выполнит свои договорные обязательства.

Таким образом, для Республики Узбекистан в международной торговле использование нашей страной различных форм и способов оплаты непременно будет способствовать расширению опыта международных расчетов с клиентами, ибо будущее таких расчетов идет в направлении цифровизации.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. URL.: <https://pimsolutions.ru/pim-smi-publications-articles/ecom/issledovanie-kak-predoplata-vliyaet-na-klyuchevyie-pokazateli-raboty-internet-magazinov.html>.
2. Постановление правления Центрального банка Республики Узбекистан «Об утверждении Положения о безналичных расчетах в Республике Узбекистан» (зарегистрировано 13.04.2020 г., рег. номер 3229) (с изменениями и дополнениями) // Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси, 13.04.2020 й., 10/20/3229/0455-сон. URL.: <https://lex.uz/docs/4790646>.
3. URL.: <https://silo.tips/download/swiftnet-online-operations-manager#;file:///C:/Users/user/Downloads/Subscription-Guideline-to-join-OeKB-CSD-CUG-20022.pdf>.
4. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). URL.: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/
5. URL.: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/607fe4549a7947027eaffbe6>; Закон Республики Узбекистан «Об электронной коммерции» от 29.09.2022 г. № ЗРУ-792 // Национальная база данных законодательства, 30.09.2022 г., № 03/22/792/0870.