

Способы платежа при импорте товаров из Китая

УДК [339.5+339.7] (510)
ББК [65.428+65.268] (5Кит)
С-739

Т.П. Басилашвили,

*кандидат технических наук, доцент,
Всероссийская академия внешней торговли,
кафедра финансов и валютно-кредитных отношений - доцент,*

И.Р. Гилилов,

*Всероссийская академия внешней торговли,
кафедра технологии внешнеторговых сделок – соискатель,*

Ю.А. Савинов,

*доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли, кафедра технологии внешнеторговых сделок -
профессор,*

Е.В. Тарановская,

*кандидат технических наук, доцент,
Всероссийская академия внешней торговли,
кафедра финансов и валютно-кредитных отношений - доцент*

Аннотация

Китай стал крупным экспортером товаров в мировой экономике, поставляя на внешний рынок производственное оборудование и предметы потребительского назначения. Китайские фирмы используют в качестве традиционных каналов сбыта, предусматривающие прямую поставку от экспортера покупателю, так и косвенные, связанные с использованием посредников. Но в любом случае возникают вопросы выбора наиболее оптимальных инструментов платежа. Авторы рассматривают сущность и особенности платежа в межкорпоративной торговле В2В (банковский перевод, аккредитив, инкассо) и при продаже конечным потребителям (В2С) (оплата банковскими картами и банковским переводом).

Ключевые слова: Китай, платежные инструменты, импорт, продажи онлайн, аккредитив, банковский перевод, сбор денежных средств.

T.P. Basilashvili,

*Candidate of technical Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of Finance, Monetary and Credit Relations - Associate Professor,*

I.R. Gililov,

*Russian Foreign Trade Academy, Department of foreign trade and
international transactions - Competitor,*

Y.A. Savinov,

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of foreign trade and international transactions - Professor,*

E.V. Taranovskaya,

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of Finance, Monetary and Credit Relations - Associate Professor*



Methods of payment when importing goods from China

Abstract

China has become a major exporter of goods in the world economy supplying the foreign markets with production equipment and consumer goods. Chinese firms use both traditional sales channels providing for direct shipment from the exporter to the customer as well as indirect ones with the use of intermediaries. But in any case, there is an issue of choosing the most optimal payment instruments. The authors consider the nature and features of payment in inter-corporate B2B trade (bank transfer, letter of credit, collection) and when selling to end users (B2C) (payment by bank cards and bank transfer).

Keywords: China, payment instruments, import, on-line sales, letter of credit, bank transfer, collection.

Китай – крупная страна с быстро развивающейся экономикой, ведущий экспортер товаров в мировой экономике. По объему экспорта многих товаров, прежде всего готовых изделий, Китай вышел на первое место в мире по экспорту продукции машиностроения, по вывозу приборов бытовой электроники и электротехники. Китай на сегодняшний день является одним из самых экономически выгодных контрагентов. Китайские товары пользуются огромным спросом во всех странах мира, привлекая своей стоимостью, ассортиментом и качеством.

Многие компании индустриально развитых государств и развивающиеся страны расширяют импорт готовых изделий из Китая, в том числе и российские компании. При этом начинающие импортеры интересуются, какой метод оплаты выбрать, учитывая тот факт, что в практике международных экономических отношений постоянно появляются новые платежные инструменты.

Особенности торговли с этой страной заключаются в том, что китайские фирмы активно поставляют на внешний рынок товары как в рамках межфирменной торговли (торговля B2B), так и в режиме поставок товаров через Интернет-магазины частным потребителям (B2C).

ПЛАТЕЖИ В ТОРГОВЛЕ B2C

Учитывая растущую популярность Интернет-торговли, многие банки расширяют операции по обработке платежей от иностранных клиентов, которые приобрели товары в китайских Интернет-магазинах. Для того чтобы найти такой банк, можно набрать в любом браузере, таком как Google или Bing, слова «международные онлайн-платежи». Одним из популярных вариантов оплаты является оплата товара через платежную систему PayPal, независимый сервис, который обрабатывает платежи, осуществляемые через кредитные карты и банковские счета потребителей, и направляет деньги продавцу. Платежная система PayPal становится всё более популярной среди небольших фирм, осуществляющих онлайн-продажи

иностранным покупателям, так как эти фирмы не хотят брать на себя риск сбора платёжной информации о покупателе. Система PayPal гарантирует оплату продавцу.¹

Оплата товара банковскими картами. Большинство китайских фирм, осуществляющих продажи через Интернет, принимают оплату по кредитным картам, выданным банками в других странах. Наиболее часто используемыми платёжными системами во всем мире являются American Express, Visa, Mastercard и Discover – как в офф-лайн-магазинах, так и в он-лайн-магазинах. Во многих европейских странах покупатели предпочитают пользоваться картами, специфичными для конкретной страны, например, Carte Bleue во Франции.

Некоторые особенности платежей в сделках B2C. Приём оплаты через Интернет подвергает продавца риску мошенничества. Согласно Отчёту о мошенничестве в сети Интернет, подготовленному исследовательской компанией «Cybersource» (cybersource.com), коммерсанты в США в три раза чаще отказывают в приёме международных заказов (в 7,7% случаев), чем национальных (2,4%).²

Проблема с реализацией возврата платежей. Возможность столкнуться с необходимостью возврата произведенного покупателем платежа, то есть процессом, в котором банк-эмитент карточки предъявляет требование аннулировать оплату от лица держателя карточки, является одним из наиболее сложных аспектов международной электронной торговли, в том числе с Китаем. Возвратные платежи фигурируют примерно в 50% всех претензий, связанных с мошенничеством (другая половина приходится на требования, заявляемые держателем карты в банк-эмитент, который затем кредитует счёт клиента собственными средствами). В связи с растущей величиной платежа, задействованного в схеме мошенничества, компании-операторы кредитных карт играют всё более активную роль в процедуре посредничества, связанной с возвратом платежей. Согласно сообщениям «Cybersource», с помощью компаний-операторов кредитных карт коммерсанты выигрывают в 42% случаев, связанных со спорами о возвратных платежах.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ B2B

В торговле B2B основным критерием при выборе поставщика является, конечно же, цена товара. Рассматривая ценовые предложения необходимо обращать внимание на следующее: обычно в графе стоимость китайские производители указывают три латинских буквы, которые обозначают условия поставки. Это может быть FOB, EX WORKS, DAT или другое. Условия поставки FOB означают, что в стоимость товара уже включены все расходы по таможенному оформлению груза,

¹ Электронная коммерция в международной торговле // <http://www.iccwbo.ru/blog/2016/elektronnaya-kommertsiya>

² Электронная коммерция в международной торговле // <http://www.iccwbo.ru/blog/2016/elektronnaya-kommertsiya/>



а также транспортировка и доставка груза до порта отправления. Термин EXW означает, что Продавец считается исполнившим свои обязанности по поставке продукции в момент передачи продукции в распоряжение Покупателя на своем предприятии. В этом случае покупателю необходимо дополнительно оплатить таможенное оформление груза и транспортные расходы, связанные с доставкой груза в порт отправления. Поэтому, делая выбор в пользу того или иного ценового предложения, важно понимать, что входит в данную стоимость.

Следует иметь в виду, что правила составления контракта в Китае не всегда совпадают с правилами, привычными для российских покупателей. Поэтому необходимо уделить достаточно времени и внимания для составления контракта, консультируясь с юристами и агентскими фирмами. При заказе потребительских товаров желательно к тексту заказа приложить фото и указать подробно технические параметры, которым должен соответствовать товар. Вместе с товаром, поставщик передает покупателю следующие документы: счет-фактуру, упаковочный лист, сертификаты качества, сертификат происхождения, технический паспорт, таможенные документы (если того требуют условия поставки). Во избежание проблем с транспортировкой и таможенным оформлением груза, необходимо проверить правильность заполнения всех предоставляемых документов. Оригиналы документов желательно отправлять курьером сразу после отправки, чтобы они были на руках до прибытия груза.³

Важное место в составлении и исполнении контракта занимает выбор финансовых инструментов платежа. В торговых отношениях между крупными поставщиками и импортерами В2В в настоящее время основное место занимают четыре важнейших платежных инструментов:

Авансовый платеж через банковский перевод. Это самая невыгодная форма расчетов для импортера, потому что это самое рискованное средство платежа. Действительно, с точки зрения распределения рисков для импортера существуют две полярные величины: предоплата и оплата «по факту». Соответственно риски минимальны при оплате по факту (импортер получает товар, оценивает его и затем платит) и значительны при предоплате. Естественно, что при 100-процентной предоплате риски максимальны. Стоимость импортной сделки увеличивается обратно пропорционально рискам: при предоплате стоимость контракта минимальна, а при оплате по факту приходится платить за коммерческий кредит.⁴

Еще один минус использования предоплаты: импортер всегда должен помнить, что кредитовать импортную поставку без разрешения Банка России он может, если только товар поступит к нему в течение 90 дней после предоплаты. Если этот срок будет нарушен, то валютная операция не будет считаться текущей, а значит, потре-

³ Импорт товаров из Китая в Россию // http://www.realexport.ru/import/import_fr_kitai.php

⁴ Как выбрать форму расчетов при импорте // <http://спецпост.рф/kak-vybrat-formu-raschetov-pri-importe/>

буется разрешение Банка России на проведение операции, связанной с движением капитала.⁵

Банковский перевод является стандартным банковским инструментом платежа, он используется покупателем либо с помощью услуг местного банка импортера либо через Интернет-банк. Этот метод оплаты принимается всеми китайскими экспортерами при внесении аванса российским покупателем. Хотя этот платежный инструмент не обеспечивает полностью защиту интересов плательщика, поскольку в данном платежном инструменте не предусмотрена защита применяемого часто авансового платежа.⁶

Последовательность действий сторон при использовании банковского платежа:

1. Заключение контракта купли-продажи и перевод депозита (30%).
2. Экспортер осуществляет производство заказанного товара.
3. Покупатель проверяет качество товара, его соответствие техническим нормам и утверждает акт испытаний перед отгрузкой товара.
4. Доставка товара в порт погрузки (например, Шанхай).
5. Осуществление отгрузки и отправки товара. И выплата второй части стоимости контракта (70%).

6. Выдача «телекс-релиза».⁷

10. Продавец отправляет покупателю оригинал коносамента и другие грузовые документы, связанные с поставкой товара в порт назначения.⁸

При реализации этой схемы никогда не следует выплачивать авансовый платеж, пока не подписан и не скреплен печатью договор и не выдана гарантия исполнения обязательств по контракту продавцом. Также не рекомендуется оплачивать остаток суммы по контракту до завершения каких-либо проверок качества (в Китае) или

⁵ Как выбрать форму расчетов при импорте // <http://спецпост.рф/kak-vybrat-formu-raschetov-pri-importe/>

⁶ Payment Methods when Importing from China – Complete Guide // <http://www.chinaimportal.com/blog/payment-methods-importing-china/>

⁷ Телекс-релиз – это уведомление агентом из пункта отправления агенту в пункте назначения, что отправитель сдал оригиналы коносаментов. Наличие телекс-релиза позволит забрать из порта прибывший контейнер без предъявления оригинальных коносаментов. Чтобы сделать телекс-релиз, грузоотправитель должен вернуть оригиналы коносаментов агенту, который их выпустил, и сделать заявку на телекс-релиз, т.е. подтвердить свое согласие на выдачу груза получателю. При этом агент может потребовать оплатить сбор за оформление телекс-релиза. Сумма обычно составляет 25-30 долларов за один комплект коносаментов. Процедура оформления телекс-релиза выглядит следующим образом. Агент проставляет на оригинальных коносаментах печать Surrendered (или Telex Released, или Released), при необходимости оформляет уведомление о телекс-релизе (telex-release notice) и делает отметки о релизе в компьютерной системе. // Коносамент как основной документ в морских перевозках. // <http://arslog.by/konosament-kak-osnovnoy-dokument-v-mo/>

⁸ Payment Methods when Importing from China – Complete Guide // <http://www.chinaimportal.com/blog/payment-methods-importing-china/>



получения результатов испытаний продукта (например, соответствие европейским нормам безопасности и отсутствия вредных веществ и компонентов – REACH, RoHS и CA Prop 65). Не рекомендуется осуществлять оплату товара в размере 100% до завершения изготовления товара. Поступая таким образом, импортер ликвидирует стимул для поставщика переделать или отремонтировать неисправные или несоответствующие детали товара.

Большинство китайских торговых компаний требуют, чтобы импортер оплатил авансовый платеж примерно за 30 дней до доставки товара в порт отгрузки (в Китае). Причина проста и заключается в том, что большинство торговых компаний в Китае не хранят на складах готовую продукцию, но довольно часто передают заказ покупателя местным субподрядчикам.

Комбинированный платеж с уплатой аванса до поставки товара и банковского перевода второй части суммы платежа по контракту. Обычный способ оплаты товаров по контракту осуществляется с использованием авансового платежа – предоплатой в размере 10-30% стоимости сделки, обычно при подписании контракта или через несколько дней после этого (до изготовления законченного товара) и оплатой остальной части суммы в период, когда товар готов к отгрузке, как правило, до отправки груза (до того, как выдается оригинал коносамента).⁹ Сроки и согласованные в контракте условия имеют решающее значение для осуществления второго платежа. Важной оговоркой осуществления второго платежа является представление в банк протокола испытаний товара до момента его отгрузки.

Несмотря на широкое распространение этого метода платежа, следует подчеркнуть, что данный метод часто используется в международной торговле и в мошеннических операциях. Недобросовестные компании (якобы продавцы) обещают покупателю поставку интересующего его товара и высылают банковский счет-проформу якобы от имени поставщика. Это самая простая форма мошенничества. Другие, более изощренные, формы классического мошенничества в международной торговле связаны с внешним взломом учетной записи электронной почты поставщика с целью заменить банковские реквизиты на счете и пересылки документа ничего не подозревающему менеджеру по закупкам компании-покупателя. Специалисты фирм-мошенников получают доступ к слабо защищенной учетной записи электронной почты поставщиков, которая часто размещается на серверах общедоступных операторов услуг по отправке электронной почты, а не на серверах компании-покупателя. Именно из-за этого данный вид мошенничества редко вызывает подозрение со стороны покупателя. Компании-мошенники иногда идут дальше, проникая в обмен письмами в электронной почте между фактическим поставщиком и покупателем, чтобы создать обманное впечатление, что никакого противоречия обычаям бизнеса не осуществляется.

⁹ Payment Methods when Importing from China – Complete Guide // <http://www.chinainportal.com/blog/payment-methods-importing-china/>

Но по мере того, как поставщики убеждаются, что они не получают денег от покупателя, который на самом деле исправно платит, они отказываются грузить товары по контракту. Поиск выплаченных денежных средств очень затруднителен, так как это может занять несколько дней, прежде чем до покупателя и поставщика дойдет, что произошло в реальности.

Развитием данного вида мошенничества стала подмена банковских реквизитов на каталогах торговых компаний. Например, в настоящее время на страницах каталогов B2B-поставщиков на Alibaba.com. стали размещаться банковские реквизиты поставщиков. Но никто не задумывался над тем, что реально многие из этих банковских реквизитов мошенникам удалось подменить на свои. Эта мошенническая операция получила большое распространение, поскольку лишь немногие, даже опытные покупатели потрудились проверить, действительно ли указанные банковские реквизиты принадлежат поставщикам.

Ситуация усугубляется еще и тем фактом, что многие поставщики, в частности в Китае, по разным причинам, в настоящее время требуют осуществление платежа на офшорные счета – иногда даже на счета, принадлежащие не компаниям-экспортерам, а частным лицам. По неизвестным причинам, часто из-за занятости, многие фирмы-покупатели из США и стран Европы не задумываются над этим фактом. В то же время, можно с уверенностью сказать, что большинство американских и европейских компаний-покупателей дважды подумает, прежде чем платить отечественному поставщику на банковский счет, открытый в соответствии с совершенно другим названием компании, в другом регионе или даже в другой стране.

Инкассо. Это форма расчета, при которой поставщик обращается в свой банк с поручением получить от импортера определенную сумму либо подтверждение (акцепт), что эта сумма будет оплачена в установленные договором сроки. Банк может производить такие действия самостоятельно или через другой банк. При этом поставщик в качестве обоснования представляет финансовые (векселя и т. п.) или коммерческие (коммерческие счета-фактуры и т. п.) документы, которые банк поставщика пересылает банку российского импортера вместе со своим поручением.

Эта форма расчетов внешне похожа на аккредитив. И в том и в другом случае исполняющий банк, прежде чем осуществится платеж в пользу иностранного поставщика, должен получить документы, подтверждающие, что факт отгрузки товара состоялся. Роль банка импортера различна в случае инкассо и аккредитива. При расчетах по аккредитиву банк берет на себя обязательство произвести оплату товара (за счет средств импортера) при предъявлении поставщиком документов, соответствующих условиям аккредитива. А при расчетах по инкассо такого обязательства у банка нет. Он выступает в роли посредника, поэтому списать деньги со счета клиента может только при его согласии.¹⁰

¹⁰ Речь идет о расчетах по инкассо в соответствии с Унифицированными правилами по инкассо, публикация Международной торговой палаты 522.



Аккредитив. В отличие от банковского перевода, аккредитив позволяет покупателю иметь дополнительный уровень безопасности, заставляя поставщика выполнить заранее определенные требования, прежде чем денежные средства будут переведены. Ключевым моментом здесь является тот факт, что отсутствует требование о депозите, что значительно снижает риски покупателя. Важным моментом является уточнение – в какой именно момент переводятся деньги. Банк производит платеж поставщику, а затем кредитует покупателя, если контрактные требования по поставке товара выполнены.

Сотрудники банка не являются экспертами в торговле конкретно указанными товарами. После того, как только банк получает необходимую документацию, банк переводит деньги. Таким образом, вопрос о том, в какой момент и против каких документов переводятся деньги, полностью зависит от условий, согласованных между продавцом и покупателем. Перечислим ключевые условия, определяющие перевод денег:

- своевременная выдача коносамента (в четко обозначенную дату или до ее наступления) чтобы избежать задержек в платеже,

- контроль за своевременной предварительной проверкой товара по качеству перед отгрузкой, чтобы избежать поставки товара, не соответствующего условиям контракта;

- контроль за своевременностью лабораторных испытаний скрытых характеристик качества товара, чтобы избежать отгрузки узлов и компонентов товара, не обеспечивающих соответствия качественным характеристикам товара, утвержденным в контракте.

Однако следует отметить, что не все экспортеры Китая принимают безоговорочно платеж по аккредитиву.

Российские компании активно используют аккредитив при расчетах с поставщиками. Основное его преимущество по сравнению с банковским кредитом — это более низкие процентные ставки (на 4-5%). То есть, аккредитив, подтвержденный западным банком, является более дешевой формой финансирования импортных закупок. Единственная проблема связана с тем, что пока еще очень мало российских банков, которые открывают аккредитивы и с которыми готовы работать западные банки.

К недостаткам аккредитива следует отнести то, что при его открытии банк может настаивать на внесении залога. Это происходит крайне редко и не соответствует международным правилам по аккредитивам. Если финансовое положение компании, по мнению банка, устойчивое или же сумма, на которую открывается аккредитив, невелика, то внесения залога не потребуется. Если же залог будет необходим, то, как показывает практика, в качестве него могут выступать товары в обороте.

Наличные деньги против документов. Этот метод платежа заключается в том, что продавец получает сумму долга клиентом через банк против передачи

товарных документов (счета-фактуры, коносамент, сертификат качества, упаковочный лист). Документы вручаются клиенту только против оплаты или передачи переводного векселя. Переводной вексель может быть гарантирован банком, что предоставляет поставщику значительно более высокую платежную безопасность.¹¹ Переданные покупателю документы позволяют покупателю получить товар и пройти таможенное их оформление. Рассматриваемый способ платежа относительно менее формален по сравнению с документарным аккредитивом. Его положительными аспектами являются: отсутствие переговоров с банком о получении банковского кредита, простота использования продавцом, низкая стоимость.

Недостатки связаны с тем, что банки не принимают на себя никаких обязательств по производству платежа, например, в случае отказа покупателя получить документы и товар. Для снижения рисков продавцу целесообразно: передавать оригиналы документов в банк и никогда не передавать их непосредственно покупателю, всегда придерживаться международных правил осуществления подобных платежей,¹² установить в контракте конкретные сроки платежа (например, от даты коносамента).

Развитие торговли с Китаем представляет собой быстрорастущий сегмент внешнеэкономических операций. Все большее число компаний разных стран начинает приобретать в этой стране товары производственного и потребительского назначения. Российские предприниматели активно включаются в импортные операции из Китая, поскольку стоимость многих товаров в данной стране ниже, чем в других государствах.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Как выбрать форму расчетов при импорте // <http://спецпост.рф/kak-vybrat-formu-raschetov-pri-importe/> (Kak vybrat' formu raschetov pri importe)

Cash against documents // <http://www.creditmanagement-tools.com/cash-against-documents-c8-r830.php>

Permitted Methods of Import Payment // <https://buyerscredit.wordpress.com/2014/01/08/permitted-method-import-payment/>

Payment Methods when Importing from China – Complete Guide // <http://www.chinainportal.com/blog/payment-methods-importing-china/>

8 Ways to Pay your Chinese Suppliers & Their Risks Risks & Acceptance of Different Payment Methods when importing from China // <http://www.thesourcingblog.com/8-ways-to-pay-your-chinese-suppliers-their-risks/>

¹¹ Cash against documents // <http://www.creditmanagement-tools.com/cash-against-documents-c8-r830.php>

¹²См. «Унифицированные правила по Инкассо» (Публикация Международной торговой палаты N 522) (Ред. 1995 г., вступили в силу с 01.01.1996)

