

Проверка кредитной состоятельности зарубежных партнеров

СОДЕРЖАНИЕ стр.

Введение

Способы проверки кредитной состоятельности зарубежных партнеров

Прямые и косвенные источники кредитной информации

Защита бизнеса от неплатежей при экспортных операциях

Заключение

Используемая литература

Введение

Экспорт является очень хорошим способом расширения бизнеса. Но как только вы начнете торговать с зарубежными покупателями, вы обнаружите, что в реальном мире не все так, как написано в учебниках и книгах. Вы столкнетесь с бесчисленным множеством различных раздражающих проблем и вызовов и один из них – это преследование покупателей за просроченные платежи.

Своевременная оплата особенно важна для выживания малого и среднего бизнеса, которому необходимо постоянно поддерживать положительные денежные потоки. Поэтому для малого и среднего бизнеса критически важно контролировать график поступления платежей от зарубежных покупателей. Но как экспортер может быть уверенным в том, что он получит оплату по зарубежным продажам? Это включает и оценку рисков, установление приемлемых условий платежей и рассмотрение страхования для защиты бизнеса от таких рисков.

Очень важно оценить финансовое положение и кредитоспособность зарубежного покупателя, чтобы снизить возможность неплатежей. Кроме мошенничества, наиболее распространенными причинами неплатежей являются ситуации, когда покупатель становится несостоятельным. Поэтому рекомендуется тщательно проверять не только надежность потенциального зарубежного партнера, но также выполнять проверку кредитной состоятельности покупателя. До того как подписать контракт, проверьте адрес покупателя и запрашивайте от него как можно больше информации. Чем лучше вы узнаете покупателя, тем безопаснее будут ваши сделки. Вы можете также воспользоваться помощью профессиональных компаний для проверки кредитоспособности потенциального покупателя.

В международной торговле используется целый ряд различных условий платежей. Как экспортер, вы должны определить, какие условия наиболее безопасны для вас и какие нет. Главным образом, существует четыре основных типа сделок: 1) полная предоплата (до отправки товара); 2) документарное инкассо (оплата наступает как только покупатель принимает товар); 3) документарные аккредитивы (покупатель предоставляет аккредитив своего банка, который оплачивает вашему банку, как только вся необходимая документация принята);

и 4) открытый счет (товар отправлен и вы выставляете счет покупателю с сообщением ему о том, когда вы ожидаете от него оплату). Среди всех перечисленных видов сделок, конечно же, предоплата является самым безопасным методом, а открытый счет - наименее безопасным для экспортера. С другой стороны, для импортера или покупателя, наоборот, наиболее безопасен тот, который наименее безопасен для экспортера. Большинство международных сделок обычно выполняется путем балансирования рисков, как экспортера, так и импортера.

Когда вы, как экспортер, продаете за рубеж, вам необходимы достаточно эффективные процедуры кредитного контроля. Вы должны иметь в виду, что каждая и любая процедура сделки в международной торговле отнимает много времени и соответственно, вы должны иметь достаточные ресурсы для поддержки вашей деловой активности до тех пор, пока не получите оплату. До того, как вы согласитесь с условиями платежа, очень важно чтобы экспортер определил все условия платежей таким образом, чтобы они отвечали его потребностям. Кроме этого, необходимо предусматривать и пени за просроченные платежи.

Преследование просроченных платежей в международной торговле не простое дело и вам нужно иметь необходимые навыки, сотрудников и знание условий платежа. Это также может быть очень затратным как по времени, так и по ресурсам. Соответственно, если для вас очень трудно этим управлять, то вам необходимо рассмотреть возможность передать эту задачу на аутсорсинг. Для избежания любого потенциального риска, вам также необходимо рассмотреть возможности страхования международных торговых операций.

В международной торговле, когда вы ведете бизнес с компанией находящейся в другой стране, представляется очень трудным предпринять какие-либо юридические действия для возврата долгов. Поэтому, лучше быть очень внимательным и следовать некоторым эффективным мерам кредитного контроля. При проверке кредитоспособности потенциальных покупателей, установление приемлемых условий и методов платежей и приобретение страхования от неплатежей являются самыми необходимыми шагами для гарантирования получения экспортных платежей, экспортеры могут также рассмотреть возможность использования таких некоторых разумных тактик, как предложение скидок за ускорение платежей.

Способы проверки кредитной состоятельности зарубежных партнеров

В идеальном мире, все бы ваши покупатели платили вовремя, как только получили товары или услуги. К сожалению, в реальности так не всегда бывает, но предприняв некоторые шаги вы можете избежать задержки платежей и безнадежных долгов. Первым шагом в построении правильного управления экспортной дебиторской задолженностью является формирование системы проверки кредитной состоятельности покупателей до того, как вы передали им ваш продукт или услугу.

Затратные факторы

При проверке кредитной состоятельности потенциального потребителя, вам нужно соотнести глубину (и соответственные расходы) расследования к потенциальной ценности такого потребителя. Нет никакого смысла в расходовании всей потенциальной прибыли на выяснение вероятности оплаты потребителем – для таких потребителей вам нужно выработать политику отказа или принятия таких рисков как нечто само собой разумеющееся.

- Для проведения проверки кредитной состоятельности вы можете привлечь специальное агентство или, если у вас есть время и сотрудники, то вы можете сделать это сами. Для проверки вам необходимо предпринять следующие шаги:
- Попросите потребителя предоставить рекомендательное письмо от обслуживающего его банка, но вы должны знать, что за него придется заплатить и оно может быть предоставлено только с разрешения самого потребителя;
- Попросите потребителя о 2-3 торговых рекомендациях, включая ответ на такой конкретный вопрос, как «до какого уровня коммерческого кредита, риск клиента считается приемлемым?»;
- Попросите потребителя предоставить последний финансовый отчет и банковские выписки, или бухгалтерский баланс и отчет о доходах и убытках;
- Посетите бизнес потребителя лично для того, чтобы встретиться с владельцами и директорами и убедиться в подлинности существования бизнеса.

Затем вы сможете использовать полученную информацию для оценки того, насколько рискованным потребителем вы его считаете и сможете установить кредитный лимит, который вы согласны принять в отношениях с этим потребителем, т.е. схему взаиморасчетов.

Способы проверки кредитной состоятельности зарубежных партнеров

Общая система обычно имеет пять категорий риска, начиная от высшей категории, которая может считаться благоприятной в любой ситуации, заканчивая последней категорией, при которой выгодно продавать только на условиях платежа наличными. Затем Вы можете определить кредитные ограничения и количество дней кредита, соответствующих каждой категории. Что должно быть связано с размерами долгов, относительно Ваших продаж и тех практик, которые считаются стандартными в Вашей промышленной отрасли.

Поскольку вполне вероятно, что Ваши деловые операции за границей потребуют расширения кредитных ограничений для дебиторов, Вы должны проверить кредитоспособность каждого клиента. Проверка кредитоспособности жизненно важна для Вашего бизнеса в Великобритании, но вдвойне необходима при продаже за рубежом. Поскольку Ваши клиенты могут находиться на другом континенте, Вы должны быть уверены, что они рассчитаются по выставленным платежам. Единственным способом защитить Ваши деловые операции за границей от безнадёжных долгов является продажа исключительно компаниям с устоявшейся репутацией. Вы можете оценить такую репутацию путем просмотра их общего рейтинга кредитных обязательств.

Проверка рейтинга кредитоспособности

Так же, как Вы можете проверить кредитную историю компании, расположенной в Великобритании, при помощи агентств по проверке кредитного статуса, предлагающих такие услуги, у Вас есть возможность провести аналогичную проверку и за рубежом. Посольство Великобритании, находящееся в стране, в которой Вы продаете, может помочь Вам с контактными данными. Также, Торгово-промышленная и Коммерческая Палата Великобритании могут быть крупнейшими источниками

информации об услугах проверки кредитоспособности в различных странах по всему миру. Сайт Управления кредитами на торгово-промышленную деятельность также приводит список компаний по проверке кредитоспособности по всему миру.

Ваш анализ кредитоспособности

Кредитные проверки Ваши компании должны выполнять в качестве стандартной рабочей процедуры в своих зарубежных офисах, в результате чего, они должны получить ответы на следующие вопросы:

- Какой служебный адрес у данной компании?
- Предоставила ли компания полный набор счетов?
- Платежеспособна ли эта компания?
- Может ли компания предоставить финансовые гарантии по требованию?
- Есть ли у компании какие-либо сомнения по этому поводу, особенно касательно просрочки платежа?
- Может ли компания предоставить определенное количество данных о клиентах?

Проверьте подлинность своего клиента

Некоторые признаки опасности, что Ваш клиент не является настоящим, могут включать:

- Вы (или Ваш местный представитель) не можете найти физическое место расположения компании
- Компания просит бесплатную отправку в качестве обеспечения контракта
- Сделка кажется слишком хорошей, чтобы быть правдой, либо обещания слишком высокие
- Компания торопит Вас с принятием решения.

Некоторые юридические и аудиторские фирмы, а также кредитные агентства, могут помочь Вам убедиться в добросовестности новых обратившихся и потенциальных партнеров/заказчиков.

Кредитные проверки

Если Вы уверены в подлинности возможности сбыта, тогда может быть полезна кредитная проверка компании.

Должная осмотрительность

Должная осмотрительность (комплексный анализ деятельности потенциального заказчика) представляет собой более тщательное исследование деятельности потенциального бизнес-партнера, такого как заказчик или зарубежный дистрибьютор.

Финансовая экспертиза имеет большое значение. Вы должны быть уверены, что люди и компании, с которыми Вы будете работать, являются кредитоспособными, надежными и могут выполнить свои обещания. Местные консалтинговые фирмы на Вашем целевом рынке, специализирующиеся на исследовании деятельности предприятий, могут помочь Вам проверить характеристику компаний и юридических лиц.

Проверки могут включать:

- Получение общедоступной информации от государственных учреждений и других уполномоченных органов, таких как юридические фирмы
- Проведение юридической проверки собственности, структуры и регистрации
- Поиск доказательств о наличии любых обязательств, непоплаченных налогов или текущих судебных процессов
- Проверка наличия интеллектуальной собственности (например, патентов)
- Анализ бухгалтерской отчетности и форм
- Запрос имен международных клиентов компании и их независимая проверка.

Как получить кредитные рейтинги потребителей

Как и в малом бизнесе, очень важно убедиться, что Ваши заказчики имеют юридическую силу, а в особенности это относится к большим поставкам.

Как вариант, при крупной поставке, Вы можете проверить кредитный рейтинг своего заказчика, что снизит Ваш риск и даст возможность улучшить условия для высококвалифицированных клиентов.

Проверка кредитного рейтинга потребителя:

- Отчет о кредитоспособности – Показывает историю платежей, записи о неплатежеспособности, судебные иски, залоговые и деловые бумаги корпорации, вердикты суда и так далее. Отчет о кредитоспособности также приводит оценку риска. Это дает возможность спрогнозировать вероят-

ность оплаты заказчиком выставленных ему счетов. Отчет о кредитоспособности может варьироваться в цене от \$15 за односторонний отчет до \$1,000 за подробное описание.

- Досье заемщика – Попросите у заказчика список выполненных им обязательств по кредитам. Прозвоните указанных в списке людей для того, чтобы убедиться, что платежи были выполнены заказчиком в срок и в необходимом количестве. Кроме того, Вы можете связаться с банком заказчика для того, чтобы выяснить, выполнила ли компания обязательства по прошлым/текущим займам. Финансовая отчетность – Лучший вариант для открытых публичных компаний. Балансовая отчетность компании показывает ее способность погашать кредиты по показателю коэффициента покрытия (текущие активы компании по отношению к ее текущим обязательствам). Если соотношение больше 2 к 1, Вы можете сделать вывод, что компания надежна для сотрудничества. Индивидуальная кредитная история учредителей и исполнительных лиц компании – лучший вариант для частных фирм. Если компания является частной, Вы можете не получить ее кредитную историю, досье или финансовую отчетность. Потому самым оптимальным вариантом является получение индивидуальной кредитной истории владельца компании или исполнительного лица. Аккредитив – Документ, обычно выдающийся банком или финансовым учреждением, позволяющий его получателю, являющемуся клиентом банка, снять деньги, тем самым обеспечивая получение продавцом (Вами) платежа за поставленные заказчику товары.
- Кредитные показатели риска: Имеет ли компания какие-либо заложенные активы? Имеет ли отрасль компании сезонные обороты, либо является цикличной отраслью? При плохой экономической ситуации ограничьте размер кредита, выданного клиентам с высокой степенью риска. Избегайте сотрудничества с клиентами, уже просрочившими свой платеж другим компаниям. Проводит ли компания экстремальную стратегию дисконтирования или резкое снижение цен, которые могут повлиять на способность клиента оплатить выставленный счет?

Прямые и косвенные источники кредитной информации

Как Вы возможно уже догадались, наиболее подходящий тип расследования зависит от ситуации. Поэтому, если менеджеры по международным кредитам принимают решение об использовании прямого подхода в расследовании, или даже некоторые элементы прямого расследования, им понадобится немного разузнать об источниках информации о кредитоспособности, которые они могут использовать, а также о том, как они могут собрать такое досье.

Покупатель

При проведении анализа кредитоспособности, всегда начинайте с покупателя. Наиболее тактичным способом восстребования подобной информации для продавца является инициация обмена кредитной историей и финансовой информацией между продавцом и покупателем. В лучшем случае, покупатель может добровольно предоставить ценные данные, включая финансовые отчеты, подробную биографию руководителей, а также историю компании на протяжении нескольких поколений. В худшем, покупатель вообще не предоставит никакой информации, подозревая, что такой запрос отразится на соблюдении принципов деловой этики.

В результате различий в методах бухгалтерского учета, международная финансовая отчетность не может быть проанализирована тем же способом, что и внутренняя, зачастую ее также непросто достать, как и на внутреннем рынке. Кроме того, ее очень трудно проанализировать, поскольку практика бухгалтерского учета и налоговое законодательство очень сильно отличается от страны к стране. Время, необходимо для сбора информации, гораздо больше, чем при внутренней деловой активности, потому многие менеджеры по иностранным кредитам составляют подробные информационные досье на наиболее перспективных иностранных покупателей, чтобы, при необходимости, можно было принять быстрое решение. Источники кредитной информации варьируются от покупателя до комплексных экономических и деловых данных, составляемых правительственными учреждениями США, международными отделениями банков, частными организациями по содействию торговле, а также издателями и организациями, которые спо-

собствуют внешней торговле.

Прямое общение

Прямое общение является наиболее стандартным образом связи со всеми покупателями. Открытие счетов предоставляет отличную возможность задать тон, который удержит покупателя, предоставляющего информацию о кредитной истории. Сегодня переговоры могут быть проведены по телефону, факсу, электронной почте, а также посредством почтового ведомства США. Тем не менее, менеджер по международным кредитам должен использовать и подбирать средство связи на свое усмотрение, в соответствии с характером общения.

Запрос финансовой отчетности

Наилучший способ сделать запрос на предоставление финансовой отчетности – это поместить его в заявлении на предоставление кредита. Заявление должно содержать требование о регулярном предоставлении заказчиком аудированной финансовой отчетности, либо о предоставлении ее по требованию. Приложение к заявлению пустого бланка финансовой отчетности служит нескольким целям. Во-первых, дает покупателю понять, что предоставление финансовой отчетности действительно является принятой практикой; упрощает соответствие требованиям; а также помогает убедиться в том, что вся информация,

востребованная кредитным отделением, будет предоставлена. Использование стандартной формы также упрощает анализ информации. Особенно целесообразно отправлять стандартный перечень вопросов, а не индивидуальные запросы, если необходимо уточнить пункты ранее поданного заявления.

Телефонные контакты

Телефонный контакт может использоваться в дополнение к информации о финансовой отчетности, предоставленной компании или кредитному агентству, для получения рекомендаций, обновления финансовой информации, а также для проверки контрактов, приведенных в отчетности. Зачастую наиболее выгодным способом общения после личной встречи, является разговор по телефону, поскольку это дешевле и требует меньших затрат времени. Перед тем, как сделать телефонный звонок, разумно подготовить список пунктов, которые

нужно обсудить, а также необходимой информации. Это очень полезно, в особенности при отсутствии опыта, либо при большом количестве вопросов для обсуждения. Отправка перечня вопросов и времени телефонного звонка является разумным подходом с точки зрения оценки, а также в случаях с разными часовыми поясами.

Как и в случаях личного интервью, телефонную беседу необходимо записать должным образом и поместить ее в кредитное досье.

Банковская информация

Отличным источником информации о кредитоспособности является банка продавца. Запрос, направленный через этот источник, предоставляет лучшие шансы на получение полезной информации, чем запрос, отправленный в банк покупателя. Банковская информация обычно включает историю иностранного покупателя, прошлое руководителей, а также некоторые финансовые данные. Можно получить довольно полную и четкую картину кредитоспособности компании, однако, в зависимости от риска продавца, банковские отчеты должны дополняться информацией из других источников.

Иностранные банки

Иностранные банки широко отличаются в степени своего сотрудничества и содействия запросам информации; а, также как информация, полученная от покупателя, кредитное досье, предоставленное непосредственно иностранным банком, может представлять разную ценность. Она может включать историю деловых операций, деловое прошлое руководителей, финансовые данные, либо всего-навсего комментарии по поводу того, что данный иностранный покупатель является уважаемым членом общества.

От банка к банку

В случае неудачных усилий менеджера по международным кредитам или в случае необходимости в специальной информации, возможны совместные проверки банка продавца и банка покупателя. Обычно, менеджеры по международным кредитам применяют эту технику при заказах на крупную сумму, либо когда внешние данные указывают на степень риска неуплаты больше приемлемой для продавца. Такая техника

зачастую успешна, поскольку банки могут раскрывать другим банкам больше информации, чем продавцам или кредиторам, которые не являются их вкладчиками. Иногда за такие услуги взимается оплата. Учитывая обстоятельства, эта оплата может быть очень достойной инвестицией.

Информация банковского запроса

Менеджер по международным кредитам должен пояснить масштабы, природу и причину запроса. Глубина ответа зависит от нескольких основных факторов. Во-первых, от суммы

кредита. Кредитный менеджер должен быть уверен в осведомленности соответствующего представителя банка; хорошо подготовлен и иметь перечень четких вопросов перед тем, как звонить или писать; а также должен быть осмотрителен, чтобы не нарушить следующие пояснения. Банки обычно не предоставляют добровольно незатребованную информацию. Тем не менее, они ответят на конкретные юридические вопросы, которые не нарушают условий конфиденциальности. Запрос по поводу заказа на крупную сумму, включающий требование специфических данных, таких как условия продажи и финансовой отчетности, может получить намного более подробный ответ, чем запрос по поводу мелкого заказа неопределенной ссылкой на условия продажи и другие факторы. Как правило, банки отказываются комментировать способность компании оплатить счет на определенную сумму.

Внешнеторговый представитель продавца

Торговый представитель продавца или зарубежный агент компании может также быть ценным источником информации. Местные представители внутри страны должны много знать о своих заказчиках – не только схемы закупки, но и репутацию компании, конкурентную среду, степень удовлетворенности сотрудников и тому подобное. Агент известен в торговом цикле заказчика и имеет доступ к информации о кредитоспособности в местных банках и коммерческих источниках. Следовательно, представитель может представить четкую картину финансового состояния заказчика, включая конфиденциальную информацию, которую было бы сложно получить из других источников. Конечно, если местный представитель является коренным жителем страны, он/она будет иметь гораздо большее понимание деловых и культурных аспектов, которые

влиять на местных заказчиков. Менеджер по международным кредитам должен также принять во внимание культурные связи и деловые отношения между вовлеченными сторонами.

Коммерческие рекомендации

Коммерческая информация состоит из фактов, полученных от торговых поставщиков заказчика, включая следующее:

1. Максимальный размер последнего кредита, суммы долга, просроченной суммы
2. Дисконтированы, своевременны или замедлены платежи заказчика, если замедлены – то на сколько дней
3. Передавал ли поставщик выставленный платеж инкассирующему агентству
4. Другие факты покупки и истории платежей заказчика

Эта существенная информация описывает то, как в действительности заказчик оплачивает счета, независимо от других финансовых аспектов.

История платежей должна быть подробно проанализирована, включая тенденцию платежей, а также сверена с данными, указанными в финансовой отчетности заказчика. Хотя замедленные платежи за товары зачастую являются плохим признаком, они также могут указывать на растущие проблемы в основном устойчивой компании; такое замедление может быть сезонным, либо результатом расширения.

Источники коммерческой информации

В зависимости от покупателя, отрасли, размера заказа и других факторов, менеджер по международным кредитам может иметь несколько источников информации. Наиболее широко используемые из них включают агентства по предоставлению кредитной истории,

которые составляют отчеты по всем отраслям, отраслевым кредитным группам, а также прямой обмен с другими поставщиками, коммерческие проверки агентств.

Прямой обмен информацией с другими поставщиками требует расходов и затрат времени, однако может быть очень полезным при значительном кредитном риске, неадекватных отчетах агентства или бюро, либо когда взаимнообмен с отраслевыми группами не практичен. Личное знакомство, надлежащий анализ, взаимное доверие и уверенность играют ключевую

чевую роль в прямом обмене. Менеджер по международным кредитам должен также иметь в виду юридические ограничения такого обмена.

Источники кредитной информации

Содержание:

I. Что должен включать отчет о кредитных операциях

II. Краткий перечень источников отчета о кредитной информации и агентств по составлению кредитных отчетов

III. Перечень источников по странам

Информация, содержащаяся в данном документе, предоставлена в качестве услуги клиентам Экспортно-импортного Банка США. Этот перечень не может считаться исчерпывающим, поскольку существует много других источников кредитной информации и агентств по составлению отчетов о кредитных операциях. Кредитные инспекторы ЭКСИМ Банка оставляют за собой право принять или отклонить конкретный кредитный отчет, независимо от наличия агентства в этом списке.

Держатели страхового полиса ЭКСИМ Банка, использующие данный перечень, чтобы найти кредитные отчеты для приведения к соответствию своим требованиям кредитных ограничений, должны учитывать, что отчет обязан предоставлять достаточную информацию для того, чтобы сделать вывод о кредитоспособности относительно расширяемой суммы и сроков кредита, а также не должен содержать какую-либо уничтожительную информацию о субъекте.

Примечание: Не все источники кредитной информации в данном перечне составляют кредитные отчеты. Некоторые источники покупают и перепродают отчеты агентств по составлению отчетов о кредитных операциях. При этом следует указывать источник происхождения кредитного отчета.

Самую последнюю версию перечня можно получить в Интернете на сайте <http://www.exim.gov> в разделе Продукты, Публикации, Страхование экспортного кредита.

I. Что должен включать отчет о кредитных операциях.

Отчеты агентств должны быть надежными и своевременными. Отчет должен указывать как дату составления отчета, так

и дату сбора информации. Если источник отчета не является его автором, необходимо указать истинное происхождение отчета. В таких отчетах должно содержаться следующее:

1. Название, адрес и история субъекта

Необходимо проверить регистрацию названия и юридического адреса компании, а также регистрационные номера и даты. Кроме того, должны быть указаны все предыдущие названия и адреса, в особенности, в случаях незарегистрированных торговых марок ("DBA

или осуществляющий свою деятельность под именем"), используемых частными предпринимателями. Очень важна история бизнеса, образование, опыт и репутация руководителей, а также качество менеджмента. Любые недавние изменения должны быть отмечены, наряду с оценкой возможных тенденций в будущем.

2. Банкиры субъекта

Если такая информация доступна, очень полезно знать название, адрес, номера телефона и факса филиала или филиалов, где у покупателя есть счета. Можно запросить данные о продолжительности отношений, типах счетов, размере обеспеченных и необеспеченных кредитных линий, мнении банка относительно субъекта.

3. Право собственности, юридический статус и дата образования

В случае с товариществами, частными и публичными компаниями, должны быть указаны имена основных партнеров или собственников (акционеров), а также директоров.

Характер связи партнеров или собственников с другими предприятиями необходимо указать. Дата создания и даты каких-либо изменений в юридическом статусе также указываются.

4. Описание деятельности

Некоторые субъекты могут быть вовлечены в несколько разных типов деятельности (производство, распространение, распродажа и т.п.). По мере возможности, должен быть описан весь диапазон деятельности. Указать названия иностранных и внутренних поставщиков, агентом, представителем или дистрибьютором которых является данный субъект.

Должны быть даны торговые ссылки, с указанием опыта.

Основные линейки товаров и услуг должны указываться. Прошлые, настоящие и будущие бизнес тенденции должны быть проанализированы.

5.Положение субъекта в отрасли

Важность положения субъекта в отрасли должна быть указана, наряду с диапазоном (типом) клиентов, которые он обслуживает. Включая количество сотрудников.

б.Коммерческая этика и платежная ведомость

Должно быть дано заключение по этим двум аспектам, а также должны прилагаться доказательства, основанные на знании и опыте.

7.Материально-технические ресурсы

Необходимо включить описание и оценку материальных запасов, наряду с методом их оценки.

8.Финансовое состояние

Финансовое состояние субъекта является важнейшим фактором для оценки кредитоспособности, поэтому необходимо принять все меры для представления прошлых и текущих сведений (с датами) об активах, обязательствах, собственном капитале, обороте, прибыли, расходах и рентабельности субъекта.

А. Известно, что для частных предпринимателей и некоторых видов компаний не выдвигается требование публиковать официальные данные. В таких случаях, когда подробные данные не оглашаются, должна быть сделана и четко описана приблизительная оценка. Если финансовая отчетность не может быть представлена, необходимо указать причину.

В. В случаях с компаниями, юридически обязанными публиковать годовые отчеты, либо с компаниями, добровольно предоставляющими финансовую информацию агентствам, полезно иметь баланс и отчет о прибыли, составленные за несколько лет с датами. Нужно отметить, проверялась ли отчетность, и указать имена аудиторов. Необходимо принять все меры, чтобы включить самые последние промежуточные отчеты, чтобы выявить текущее состояние компании.

Особенно важными являются следующие пункты:

- Капитал (как учтенные, так и уплаченные суммы имеют значение),

- Резервы,
- Текущие и долгосрочные обязательства (обеспеченные и необеспеченные),
- Текущие и долгосрочные активы (залоговые и незаложенные),
- Величина собственного капитала и ликвидность,
- Собственная недвижимость и другие основные средства (с указанием долговых обязательств, сборов и ипотеки, при наличии таковых), а также
- Рентабельность.

Бюджетные организации

В случае бюджетных организаций, где нет коммерческого риска, страховка политического риска покрывает риск отказа или перебоя выплате. Если агентство по составлению отчетов в состоянии предоставить информацию о бюджетной организации, то отчет должен содержать в дополнение к информации, обычно запрашиваемой у частного предприятия, ответы на следующие вопросы:

А. Является ли субъект органом центрального государственного управления?

В. Если нет, является ли субъект предприятием в федеральной собственности? Должен быть описан четкий статус с соответствующими ссылками на действующие законы или постановления о полномочиях. Указать степень автономии.

С. Какое бюджетное или другое обеспечение позволяет субъекту участвовать в коммерческих сделках?

Д. Кто отвечает за платеж, субъект или какое-либо другое предприятие?

Е. Каков источник финансирования субъекта?

Ф. Есть ли у субъекта удовлетворительный список заключенных и выполненных контрактов.

Г. Может ли субъект быть признан неплатежеспособным в юридическом или административном порядке?

Н. В случае невыполнения обязательств, применимо ли по отношению к субъекту стандартное судопроизводство?

10. Выводы и рекомендации.

При отсутствии вывода о кредитоспособности, отчет должен содержать достаточное количество фактов и цифр, чтобы позволить страховщику сделать свою собственную оценку.

При наличии предложенного вывода, он должен быть обоснован разумными аргументами и почвой данной оценки (т.е. авизо, опыт в торговле или взыскании долгов). Если рекомендуются безопасные условия, необходимо указать имущественное и финансовое положение гарантов. Если агентство по оценке кредитоспособности обычно предоставляет свое мнение, в некоторых случаях, оно может воздержаться от комментариев, тогда причина такого уклонения должна быть обоснована.

Защита бизнеса от неплатежей при экспортных операциях

Условия платежа для иностранных заказчиков

Существует четыре основных типа сделок с иностранными заказчиками.

Авансовый платеж

Включает получение платежа до отправки товаров и означает отсутствие риска или затрат на финансирование с Вашей стороны. Вы можете использовать этот способ, если сомневаетесь в способности заказчика оплатить счет. Тем не менее, Вы должны помнить, что многие заказчики не захотят платить заранее.

Документарный аккредитив

Аккредитив является одним из самых безопасных способов получить платеж от иностранных заказчиков. Ваш заказчик составляет аккредитив в своем банке, который передает платеж банку в Великобритании, как только вы оформите всю необходимую документацию, и она будет принята без несоответствий.

Если Ваша документация составлена верно, она является гарантией оплаты в срок. Затраты по оформлению аккредитива несет Ваш заказчик. Вы должны будете оплатить комиссионные в своем банке.

Документарное инкассо

В системе инкассо, платеж становится обязательным с мо-

мента подтверждения заказчиком получения Вашего товара.

Вы поручаете своему банку оформить тратту, которая позволяет контролировать Ваш товар. Иностраный банк, действующий от лица Вашего банка, выпустит документы, позволяющие заказчику забрать товар сразу после принятия условий платежа.

Есть риск, что тратта не будет принята, однако, при этом за Вами сохраняется право собственности на товар – несмотря на то, что он будет находиться в стране заказчика. Также существует риск неуплаты, если Ваша тратта не была гарантирована банком. В таком случае, Вы должны оплатить комиссионные Вашему и иностранному банку.

Открытый счет

Открытый счет аналогичен кредиту для заказчика в Великобритании. Вы поставляете товар и выставляете счет заказчику, указывая дату, когда Вы ожидаете получить платеж.

Этот вариант имеет самую высокую степень риска неоплаты. Вы несете расходы на производство и отправку до тех пор, пока не получите платеж. Тем не менее, Вы не несете никаких других затрат, кроме обычных расходов на фрахт и других накладных.

Открытый счет следует использовать только при устоявшихся отношениях с заказчиком и уверенности в его платежеспособности.

См. Инкотермс.

Выбор вариантов

Проанализируйте кредитоспособность Вашего заказчика, условия торговли в стране заказчика и финансовую устойчивость вашего предприятия. Просмотрите разделы данного руководства о том, как исследовать кредитоспособность Ваших иностранных заказчиков и рынков, а также о том, как оценить уровень риска международных платежей.

Вы также должны учесть выбор валюты и способы платежа – см. раздел данного руководства по получению платежей от иностранных клиентов.

Управление платежами Ваших иностранных заказчиков

процедура контроля кредитования. Оплата большинства экспортных операций требует времени, поэтому Вам придется финансировать свою экспортную деятельность вплоть до расчета за товар.

Многие процессы и лучшие практикуемые принципы эффективного контроля кредитования, как например скидки за своевременный платеж, такие же, как и на Вашем внутреннем рынке. См. раздел данного руководства по управлению просроченными платежами.

Особые соображения для экспортеров

Убедитесь в наличии навыков и рабочей силы для осуществления эффективного контроля кредитования иностранных заказчиков.

Ключевые аспекты включают:

- **Язык.** В состоянии ли Ваш персонал общаться с иностранными заказчиками? Если нет, отслеживание платежа может осложниться.
- **Знание системы.** Условия платежа, такие как аккредитив, могут быть сложными. Имеет ли Ваш персонал необходимую квалификацию?
- **Часовые пояса.** При внешней торговле рабочие часы заказчиков могут отличаться от Ваших. Есть ли у Вас возможность связаться с ними в их рабочее время?
- **Инфраструктура связи.** Насколько устойчива сеть в стране Ваших заказчиков? Каковы ожидания по скорости общения и тарифам?
- **Стоимость.** Отслеживание внешнего долга может быть трудоемким и дорогостоящим. Есть ли у Вас ресурсы для такого финансирования?

Аутсорсинг кредитного контроля

Если Вы не уверены в осуществлении собственнического кредитного контроля иностранных заказчиков, либо не имеете необходимых ресурсов, вы можете **привлечь стороннего исполнителя.**

Управляемые системы страхования кредитов помогут Вам получить информацию о стране, проверить данные заказчика, установить ограничения кредитования и отследить международные платежи. Вы должны будете оплатить эту услугу,

как правило, в качестве части премии за покрытие страхования кредита. См. раздел данного руководства о страховке от неоплаты со стороны иностранных заказчиков. Некоторые банки также предлагают подобные услуги за отдельную плату.

Читайте об управлении рисками внешней торговли на сайте SITPRO – Открывается в новом окне.

Вы также можете продать инвойс кредитно-финансовому внешнеторговому дому, который продолжит работу по возмещению долгов. Более того, вы можете собрать деньги путем дисконтирования счета, однако при этом Вы остаетесь ответственным за возмещение долга. См. раздел данного руководства о продаже прав на возмещение долгов и дисконтировании фактур: основы.

Неоплата

Если Вам не заплатили и отношения с Вашим заказчиком испортились, Вы должны рассмотреть возможность востребования своей страховки. Большинство страховок от неоплаты со стороны иностранного заказчика разработаны для удовлетворения потребностей Вашего бизнеса. Вы можете выбрать ту, которая покрывает полностью весь Ваш внешнеторговый оборот, специфические долги заказчиков или отдельные контракты на крупную сумму.

В качестве альтернативы, Вы можете воспользоваться услугами инкассирующего агентства для возмещения долга.

Методики уменьшения коммерческого риска

Пункт 3.5- Методики уменьшения коммерческого риска

В этом уроке обсуждаются возможные действия менеджера по международным кредитам для уменьшения риска неоплаты, а также сроки таких действий. Для того чтобы быть успешным во внешнеэкономической деятельности, менеджер по международным кредитам должен быть способен определить и описать методики по управлению риском неоплаты.

Существует четыре типа реакций на рискованные ситуации, которые продавец или экспортер может предпринять относительно неоплаты со стороны покупателя: Предотвращение: Не давайте кредит. Перенос: Попросите третью сторону, например банк, принять риск на себя. Смягчение: Предпримите меры

для снижения возможности появления риска неоплаты, как например проведение полной проверки кредитной истории. Принятие: Установите скидку на непредвиденные расходы для неоплаченных счетов.

Продавцы используют все вышеприведенные пункты, в зависимости от покупателя и специфических обстоятельств, связанных с продажей. Данный раздел представляет краткое описание методик, используемых для реагирования и управления риском неоплаты.

Методика	Краткое изложение типа реакции на риск
Коммерческие банки	Смягчение – Посредством привлечения банка и поручения ему возместить долг, продавец смягчает риск. Это может выглядеть как перенос риска, однако, существует еще и риск того, что банк в стране покупателя может разориться. Например, если банк, расположен в неплатежеспособной стране или данная страна претерпевает другие экономические или политические изменения, банк покупателя может быть неспособен выполнить свои обязательства.
Финансирование дебиторской задолженности	Перенос или смягчение – Риск переносится, если заем передается финансовому учреждению для возмещения неоплаты со стороны покупателя. Риск смягчается тогда, когда покрыт хотя бы процент по дебиторской задолженности.
Государственные ценные бумаги	Перенос – Кредитно-Экспортное агентство (КЭА) предоставляет страховку или гарантии по кредиту посредством финансового учреждения в этой стране, а также разделит любые потери с банком, который действительно предоставляет финансирование, поскольку обеспечение банка гарантируется, в свою очередь, государством в случаях неоплаты, независимо от соглашения между КЭА и их национальными банками.
Факторинг	Перенос – Сходен с финансированием под уступку дебиторской задолженности. В данном случае, продавец получает деньги, а факторинговая компания принимает на себя ответственность за взыскание долга с покупателя.

Форфейтинг	Перенос – Покупка права требования (суммы, которую покупатель или импортер должен экспортеру (продавцу)) экспортера (продавца) по дисконту наличными. Форфейтер, покупатель прав, становится юридическим лицом, которому импортер или покупатель обязан возместить этот долг.
Встречная торговля	Принятие – Встречная торговля предполагает, что платеж наличными деньгами, вероятно, не произойдет. Использование встречной торговли в качестве платежа представляет другую выгоду покупателю, который впоследствии, может получить будущие платежи и преимущества на рынке.
Банковские акцепты	Перенос – Продавец получает деньги от банка покупателя.
Страхование кредита	Смягчение – Кредитная страховка покрывает случаи неспособности покупателя вовремя выполнить свои долговые обязательства вследствие длительной неплатежеспособности (замедленный платеж) или банкротства. В случае претензий, страхователь предоставляет страховщику всю документацию о сделке, и сразу после утверждения страховщиком, получает оплату за вычетом согласованного удержания, как например совместное страхование и/или вычитаемая франшиза и согласованные комиссионные.

Цель раздела

Целью данного материала является введение в методики смягчения коммерческого риска, связанного с международными сделками. По окончании данного раздела, Вы сможете Определить методики смягчения коммерческого риска. Определить, когда использовать каждую методику.

Раздел

- Введение
- Коммерческие банки - Смягчение Ссуды
- Аккредитивы
- Сбор при помощи переводного векселя

- Финансирование дебиторской задолженности-Перенос или Смягчение
- Государственные ценные бумаги - Перенос Факторинг-Перенос
- Форфейтинг-Перенос
- Банковские акцепты- Перенос Страхование кредитов-Смягчение
- Обобщенные результаты Ресурсы Действия Оценка

Защита Вашего бизнеса

Первым шагом, который должна сделать Ваша компания - это кредитная проверка всех своих иностранных заказчиков перед продажей им каких-либо товаров или предоставлением услуг. Вы также можете защитить свой бизнес путем страхования от просроченных платежей. У Вашего предприятия есть много вариантов для защиты от просроченного платежа или неоплаты со стороны иностранных клиентов:

Страхование экспортных кредитов

Даже если Ваш иностранный заказчик проходит все кредитные проверки, Вы все же можете застраховать экспортный кредит, который защитит Ваше предприятие от неоплаты. Сайт Британской ассоциации страховых брокеров (BIBA) может помочь Вам связаться с брокером.

Страхование облигаций

Ваше предприятие может прийти к выводу, что в целом, Ваш иностранный партнер имеет хорошую кредитную историю, однако Вы все равно можете быть не уверены в том, что они оплатят свои долги. В таком случае, Вы можете воспользоваться страхованием облигаций. Ваше предприятие требует у заказчика гарантию от риска неоплаты. Департамент по гарантии экспортных кредитов (ECGD) Министерства по делам бизнеса, предпринимательства и государственной реформы предлагает такой тип страхования для иностранных предприятий.

ECGD также может предложить зарубежному предприятию общую экспортную страховку, которая покроет вплоть до 95 процентов любых потерь, которые Вы можете понести в результате просроченного кредита. Такой тип страхования обычно применяется для заводов и фабрик, продающих свою продукцию за рубеж.

Кредитные проверки, которые Вы проводите до расширения условий кредита, не должны делаться на скорую руку. Время и усилия, которые Вы тратите на составление досье каждого нового иностранного заказчика, обеспечит Вашему предприятию способность в будущем избегать просроченных долгов и потенциальных ситуаций хронической задержки платежей, которые часто являются признаком компаний с плохой кредитоспособностью.

Заключение

Бизнес на международном уровне включает в себя различные риски, которые отличаются от тех, которые возникают в процессе ведения бизнеса на внутреннем рынке. Лучшим способом управления и минимизации этих рисков является их признание.

Выделите достаточное время и подготовьте план управления рисками для вашей компании и проанализируйте области, где вы подвержены рискам. При необходимости, поговорите с опытными консультантами по выявлению, оценке и управлению рисками

Используемая литература

1. The Handbook of International Trade: A Guide to the Principles and Practice of Export, Jim Sherlock and Jonathan Reuvid, 2008, ISBN-10: 1846730341, ISBN-13: 978-1846730344
2. Addressing Marketing And Processing Constraints That Inhibit Agrifood Exports: A Guide for Policy Analysis And Planners, Michael John Westlake, Jan 2006, ISBN-10: 9251054150, ISBN-13: 978-9251054154
3. The Merchant, Ship-Owner, and Ship-Master's Import and Export Guide: Comprising Every Species of Authentic Information Relative to Shipping, Navigation and Commerce ..., Charles Pope, 2010, ISBN-10: 1142061442, ISBN-13: 978-1142061449
4. Letters of Credit and Documentary Collections: An Export and Import Guide, Thomas H Ward, ISBN-10: 1436392764, ISBN-13: 978-1436392761
5. Export Practice and Management, Alan Branch, ISBN-10: 1844800814, ISBN-13: 978-1844800810
6. The CIM Handbook of Export Marketing: A practical guide to opening and expanding markets overseas, CHRIS NOONAN, ISBN-10: 0750625732, ISBN-13: 978-0750625739
7. The Ultimate Guide to Export Management, Thomas A. Cook , ISBN-10: 0814405819, ISBN13: 978-0814405819
13. Export Handbook: Accounting, Finance, and Tax Guide, Robert Feinschreiber, ISBN-10: 047113323X, ISBN-13: 978-0471133230
14. Import/Export: How to Get Started in International Trade, Carl Nelson, ISBN-10: 0071358714, ISBN-13: 978-0071358712