

**Бычкова Гульфира Мубараковна,**  
к.э.н., доцент, Ангарский государственный технический университет,  
e-mail: gulfira\_agta49@mail.ru

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АККРЕДИТИВА КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ**

**Bychkova G.M.**

### **USING A CREDIT AS A FINANCIAL RISK MANAGEMENT TOOL**

**Аннотация.** Обоснована возможность и целесообразность использования аккредитива как инструмента снижения финансового риска продавца в отношениях с новыми покупателями.

**Ключевые слова:** аккредитив, преимущества, недостатки, бухгалтерский учет, налоговый учет.

**Abstract.** The possibility and expediency of using a letter of credit as a tool for reducing the seller's financial risk in relations with new buyers have been substantiated.

**Keywords:** letter of credit, advantages, disadvantages, accounting, tax accounting.

Исследование особенностей коммерческого кредитования в бизнесе остается актуальным, особенно в тех случаях, когда оно сопровождается поиском и расширением рынка новых контрагентов: покупателей и поставщиков.

Цель исследования – обоснование использования инструмента снижения финансового риска в коммерческом кредитовании. Задачи исследования: систематизация преимуществ и недостатков аккредитива как инструмента снижения финансового риска в коммерческом кредитовании.

Объекты исследования – процессы товародвижения и движения денежных средств от производителя к покупателю. Предмет исследования – факторы, влияющие на эффективность процессов товародвижения и безопасность движения денежных средств.

Коммерческое кредитование – это предоставление отсрочки платежа покупателю за реализованную ему продукцию. В настоящее время значительно расширилась информационная база, позволяющая оценить финансовое состояние покупателя на основе финансовой отчетности, размещаемой в открытом доступе на платформах «Ресурс БФО», «Тест фирм» и других. Применение же аккредитива позволяет дополнительно снижать финансовый риск в случае, когда организация начинает сотрудничать с новым клиентом – покупателем.

Какова цена вопроса? Несомненно, это дополнительная нагрузка на специалистов (бухгалтеров, финансистов и специалистов по сбыту) – изучение особенностей этого инструмента и необходимость выбора наиболее подходящего для бизнеса вида аккредитива: отзывный или безотзывный; покрытый или непокрытый, подтвержденный или неподтвержденный [1].

Отзывный аккредитив не интересен покупателю, поэтому используется редко. Покрытый аккредитив интересен покупателю, но для продавца он имеет

определенный недостаток – отвлечение денежных средств из оборота на период исполнения аккредитива.

Подтвержденный аккредитив также более интересен покупателю, но расходы покупателя по этому варианту расчетов, скорее всего, будут выше, так как на определенный период привлекаются средства банка для покрытия разрыва между имеющейся у покупателя суммой для оплаты по сделке и суммой по договору.

Кроме того, в период начала применения такого инструмента, как аккредитив, бухгалтеру продавца необходимо изучить особенности отражения в бухгалтерском и налоговом учете операций на соответствующих счетах. Для продавца аккредитив – это обеспечение того, что за отгруженные товары, выполненные работы или оказанные услуги он получит деньги. Поэтому и в бухучете сумму аккредитива учитывают как обеспечение обязательств и платежей:

*Дт 008* – получено обеспечение обязательств в день открытия аккредитива;

*Дт 51 Кт 62* – от покупателя поступила оплата за товары (*работы, услуги*);

*Кт 008* – списана сумма обеспечения обязательств.

В некоторых случаях у продавца могут возникать банковские комиссии, связанные с расчетами через аккредитив. Например, за проверку документов, которые подтверждают исполнение обязательства и необходимы для зачисления суммы аккредитива на счет получателя. В бухгалтерском учете их учитывают в составе прочих расходов или расходов по обычным видам деятельности.

В налоговом учете продавца комиссии, размер которых, определяется в процентном соотношении от суммы аккредитива, учитывают во внереализационных расходах равными частями в течение всего срока действия аккредитива в качестве процентов по долговому обязательству.

В целом, незначительное увеличение расходов денежных средств, считаем оправданным на период до установления доверительных отношений с новыми покупателями и последующего их коммерческого кредитования, поскольку аккредитив позволяет значительно снизить финансовый риск на начальном этапе.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, 2013.– 462 с. ; 21 см. – Библиогр. : с. 460–462. – 1000 экз. – ISBN 978-5-9916-2629-3. – Текст : непосредственный.