



Предпринимательская деятельность предполагает риски, которые несет владелец бизнеса и полную его ответственность за свои неудачи. Бывает итак, что бизнес прогорает, не выдержав конкуренции. Часто это происходит, когда предприниматель упускает шансы, желая снизить возможные риски. Не стоит останавливаться на достигнутом, и нужно продолжать искать новые рынки сбыта, нарабатывать связи, искать поставщиков и т.д. Тогда за свое дело можно не опасаться.

Приобретение товара у зарубежных поставщиков напрямую или экспорт своих товаров может стать значительным шагом в развитии собственного бизнеса.

Правда не все готовы так рисковать, ведь тогда нужно будет изымать из оборота средства для предоплаты товара или рисковать товаром, экспортируя его без 100% оплаты. Эти вопросы может решить аккредитивная форма расчета. Используя [аккредитив](#), предприниматель боится себя, заключая сделку с неизвестной компанией, а также избегает потери товара или денег.

Но если контрагент все же не исполнит свои обязательства, банк проведет временную блокировку средств на счете или, в крайнем случае, вернет их предпринимателю. В отношении предпринимателя, если он не выполнит обязательств, это тоже работает. Банк выступает посредником между покупателем и продавцом, отслеживает сделку от подписания договора до отгрузки товара, улаживает возникающие разногласия. А потом, когда можно уже обойтись без услуг банка, компании могут перезаключить договор, используя стандартные условия.

В любом варианте, банк оказывает юридическую поддержку начинающим предпринимателям, чтобы и себя обезопасить. Например, некоторым компаниям банк может предоставить услугу аккредитива с рассрочкой платежа, если компания не

Аккредитив в помощь малому бизнесу.

Автор: Илья

04.07.2013 13:37 -

желает брать кредит, а нужно приобрести дорогое оборудование. Правда, здесь банки действуют выборочно и такая возможность предоставляется не всем, поскольку процент по аккредитиву намного меньше, чем по кредиту.