**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**по дисциплине «Мировая экономика»**

**по теме: «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»**

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий РФ

1.1 Современное состояние внешнеэкономического сектора России

1.2 Особенности внешнеторговых контрактов

2. Роль банков в системе расчетов по внешнеэкономическим операциям

2.1 Принципы международных расчетов

2.2 Анализ международных банковских услуг банков РФ

2.3 Выбор форм расчетов и средств платежа

3. Особенности международных торговых расчетов хозяйствующего субъекта

3.1 Характеристика экспортных и импортных операций предприятия

3.2 Организация торговли готовой продукцией на международном рынке

3.3 Пути улучшения внешнеэкономической деятельности хозяйствующего субъекта

Список использованных источников

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность данной дипломной работы обусловлена развитием международных торговых связей предприятий РФ. Создание устойчивой, гибкой и эффективной структуры банковского обслуживания внешнеэкономической деятельности – одна из важнейших (и в тоже время самых сложных) задач экономической реформы в России.

Задачи исследования. В соответствии с поставленной целью рассмотрим следующие задачи:

* Изучить основные определения, относящиеся к внешнеэкономической деятельности.
* Рассмотреть международные банковские услуги банков РФ и сравнить их с услугами, предоставляемыми мировыми банками.
* Проанализировать современное состояние внешнеэкономического сектора РФ.
* Рассмотреть основные формы и принципы международных расчетов и роль в них банков.
* Выявить основные результаты внешнеэкономической деятельности рассматриваемого хозяйствующего субъекта.

Объектом исследования является внешнеэкономическая деятельность хозяйствующего субъекта.

Предметом исследования является роль банков во внешнеэкономической деятельности предприятия.

Методы исследования. Для решения поставленных в работе задач использовались следующие методы исследования: статистический, логического анализа, графического предоставления данных в виде таблиц.

* В качестве теоретической базы использовались труды российских ученых: В.В. Покровской, О.А. Воротиловой, А.В. Петрова и других

Структура дипломной работы. В составе работы нами выделено три основных раздела. В первой части работы рассматривается современное состояние внешнеэкономической деятельности России, даются основные понятия и категории, связанные с международными торговыми расчетами и изучаются особенности внешнеторговых контрактов. Во второй части подробно анализируются различные виды международных торговых операций, а также роль и место банков РФ в них. В третьей части – практической, изучается экспортно-импортная деятельности предприятия и даются рекомендации по ее улучшению. В заключении сделаны общие выводы по теме работы.

**1.ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ**

**1.1 Современное состояние внешнеэкономического сектора России**

Внешнеэкономическая деятельность представляет совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на экспорт, с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

Внешнеэкономическая деятельность, в отличие от внешнеэкономических связей осуществляется не на уровне государств, а на уровне фирм, организаций, предприятий, объединений и т.д., с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельности как с внутренними, так и с зарубежными партнерами /1/.

Законом Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предприятиям разрешено самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность /3/. Указом Президента Российской Федерации «О либерализации внешнеэкономической деятельности» всем зарегистрированным на территории Российской Федерации предприятиям и их объединениям независимо от форм собственности разрешено осуществление внешнеэкономической деятельности без специальной регистрации.

Предприятие может осуществлять любые виды внешнеэкономической деятельности, если они не запрещены законом и отвечают целям, предусмотренным в уставе.

Различают следующие виды внешнеэкономической деятельности:

* Внешнеторговая деятельность;
* Производственная кооперация;
* Международное инвестиционное сотрудничество;
* Валютные и финансово-кредитные операции.

В российской практике внешнеэкономическая деятельность реализуется преимущественно через внешнеторговую деятельность– предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуального труда.

В основе внешнеторговой деятельности лежат внешнеторговые операции. Внешнеторговая операция– это комплекс действий контрагентов, то есть иностранных партнеров во внешнеторговой операции, направленных на совершение товарного обмена и обеспечивающих его. В полный комплекс, характеризующий внешнеторговую операцию, могут входить: изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов.

Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Под международной торговой сделкой понимают договор между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товара и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями. Таким образом, основным признаком международной торговли является пересечение границы страны-продавца товаром, если это материальный объект. Особенности договоров по международным торговым сделкам будут рассмотрены в п. 1.2.

В международной торговле выделяют четыре основных вида внешнеторговых операций:

Экспортная операция– это продажа товара иностранному контрагенту с вывозом его за пределы страны.

Импортная операция– это приобретение товара у иностранного контрагента с ввозом его в страну.

Реэкспортная операция– продажа с вывозом за пределы страны ранее импортированного, но не подвергшегося переработке товара.

Реимпортная операция– приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара.

Внешнеторговый оборот России в 2002 году представлен в таблице 1.1:

Таблица 1.1– Внешнеторговый оборот РФ в 2002 году, млн. долл. США.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Экспорт | Импорт | Оборот | Сальдо |
| I квартал 2002 года | 21589 | 12347 | 33936 | 9242 |
| II квартал 2002 года | 26137 | 14768 | 40905 | 11369 |
| III квартал 2002 года | 28818 | 15725 | 44543 | 13093 |
| IV квартал 2002 года | 30703 | 18125 | 48828 | 12578 |

Из представленных данных видна устойчивая тенденция к росту внешнеторгового оборота РФ в 2002 году, причем, как экспорта, так и импорта.

Рассмотрим сведения о внешнеторговом обороте подробнее:

Таблица 1.2– Внешняя торговля РФ в 2002 году, млн. долл. США.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Экспорт | | | | | Импорт | | | | |
| в % к соотв. пер. 2001 | в том числе: | | | | в % к соотв. пер. 2001 | в том числе: | | | |
| со странами Дальнего Зарубежья | в % к соотв. пер. 2001 | со странами СНГ | в % к соотв. пер. 2001 | со странами Дальнего Зарубежья | в % к соотв. пер. 2001 | со странами СНГ | в % к соотв. пер. 2001 |
| I квартал  2002 года | 84,5 | 18239 | 83,2 | 3350 | 92,4 | 109,4 | 9809 | 121,2 | 2538 | 79,3 |
| II квартал  2002 года | 99,9 | 22415 | 100,8 | 3722 | 95,0 | 108,5 | 11823 | 120,5 | 2144 | 77,5 |
| Продолжение таблицы 1.2 | | | | | | | | | | |
| III квартал  2002 года | 112,6 | 24524 | 112,0 | 4294 | 116,1 | 118,8 | 12580 | 121,7 | 3146 | 108,4 |
| IV квартал  2002 года | 124,9 | 25790 | 125,5 | 4913 | 121,9 | 116,0 | 14603 | 117,0 | 3522 | 112,2 |
| Всего 2002 год | 105,3 | 90969 | 105,0 | 16278 | 106,6 | 113,4 | 48815 | 119,9 | 12151 | 93,2 |

На основании сведений, представленных в таблице 1.2, можно сделать вывод о росте экспорта (105,3%) и значительном росте импорта (113,4%), по сравнению с 2001 годом; причем во внешнеторговых операциях со странами СНГ наблюдался рост экспорта (106,6%), при снижении доли импорта (93,2%). Во внешней торговле со странами Дальнего Зарубежья ситуация несколько иная– рост экспорта (105,0%) и значительный рост импорта (119,9%). В первой половине 2002 года наблюдалось снижение всех показателей по сравнению с аналогичным периодом 2001 года, но во второй половине объемы экспорта и импорта выросли; за счет чего был достигнут годовой общий рост показателей внешней торговли.

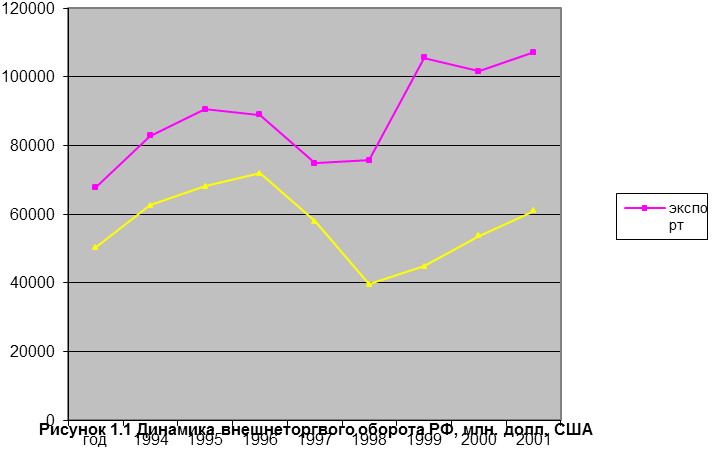
Данные по товарной структуре экспорта и импорта РФ представлены в таблице 1.3:

Таблица 1.3– Товарная структура экспорта и импорта РФ, тыс. долл. США (январь-сентябрь 2003 г.).

| Группа товаров | Экспорт, тыс. долл. США | Доля, %. | Импорт, тыс. долл. США | Доля, %. | Сальдо, тыс. долл. США |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье | 1823145 | 1,28 | 7934274 | 21,36 | -6111129 |
| Минеральные продукты | 53498713 | 37,46 | 1600906 | 4,31 | 51897807 |
| Топливно-энергетические товары | 52981333 | 37,10 | 1036663 | 2,79 | 51944670 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 6072958 | 4,25 | 6327389 | 17,03 | -254431 |
| Кожевенное сырье, пушнина, изделия из них | 173732 | 0,12 | 133449 | 0,36 | 40283 |
| Древесина и целлюлозно-бумажная продукция | 3952758 | 2,77 | 1548562 | 4,17 | 2404196 |
| Текстиль, обувь | 480053 | 0,34 | 1575382 | 4,24 | -1095329 |
| Драгоценности | 3428807 | 2,40 | 42691 | 0,11 | 3386116 |
| Металлы и изделия из них | 12409717 | 8,69 | 2447616 | 6,59 | 9962101 |
| Машины, оборудование | 7080268 | 4,96 | 13086292 | 35,23 | -6006024 |
| Другие товары | 904673 | 0,63 | 1416301 | 3,81 | -511628 |

Из таблицы 1.3 видно, что основную долю экспорта составляют топливно-энергетические товары (37,10%) и минеральные продукты (37,46%); т.е. из России в первую очередь вывозится сырье. Более трети импорта (35,23%) составляют машины и оборудование, более одной пятой (21,36%)– продовольственные товары; в то время как в общем объеме экспорта доля продовольственных товаров– 1,28%, а машин и оборудования– 4,96%. Можно сделать вывод, что валовой внутренний продукт следует наращивать в первую очередь не экстенсивными методами путем увеличения экспорта полезных ископаемых; а интенсивными, за счет развития производства.

Динамика экспорта и импорта внешней торговли РФ в 1994-2002 годах представлена на рисунке 1.1.



**1.2 особенности внешнеторговых контрактов**

Внешнеторговая деятельность осуществляется на основе контракта (договора). Рассмотрим основные отличия внешнеэкономического договора от прочих коммерческих договоров:

* один из участников внешнеэкономического договора не является резидентом Российской Федерации (иностранное юридическое или физическое лицо, государственные органы иностранного государства, международные организации и т. д.);
* возможность применения норм международного частного права при заключении договора;
* возможность применения норм права иностранных государств при заключении договора.

Внешнеэкономический договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям.

К числу существенных условий договора относятся:

* предмет договора;
* условия, прямо названные в международном договоре, законе или ином акте как существенные для данного вида договоров;
* условия, по которым на основании заявления одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Следует отразить, каким является данный договор – консенсуальным или реальным.

Консенсуальныи договор означает, что права и обязанности сторон по договору возникают непосредственно в момент, когда достигнуты соглашения по всем существенным условиям договора, а не в момент реального выполнения юридически значимых действий (например, отгрузки товаров, закупаемых по международному договору купли-продажи).

Для заключения сторонами реального договора требуется передача имущества. В подобных ситуациях моментом заключения договора признается дата передачи имущества. При этом следует учитывать, что передачей имущества является не только его вручение соответствующему лицу, но и сдача транспортной организации либо организации связи для доставки адресату.

Рассмотрим основные положения международного договора купли-продажи.

Согласно ст. 11 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи (заключена в Вене 11.04.80) допускается возможность заключения таких договоров в устной форме. Однако законодательство РФ требует простой письменной формы внешнеторговых договоров.

При составлении внешнеэкономического договора необходимо учитывать особенности отечественного законодательства в области гражданских, налоговых, таможенных и иных правоотношений.

В соответствии с российским законодательством запрещается включать в договоры налоговые оговорки, в соответствии с которыми предприятие или иностранное юридическое или физическое лицо берет на себя обязательство нести расходы по уплате налогов других плательщиков налогов.

Во внешнеэкономическом договоре следует оговорить, на каком языке или языках этот документ составляется, на каком языке будет вестись переписка по вопросам его исполнения. Если нет специального указания об этом, то переписка ведется на языке стороны, от которой поступило предложение заключить сделку.

Во избежание фальсификаций рекомендуется подписывать каждую страницу договора и скреплять ее печатью, о чем делается соответствующая запись в тексте договора.

Рассмотрим порядок составления международного договора купли-продажи.

1. Преамбула договора.

В данном разделе должны быть указаны название, место и дата заключения договора, а также его номер, поскольку при отсутствии упоминания в договоре о применимом праве будет применяться право страны, в которой договор был заключен.

Далее указываются полные и точные наименования сторон, заключивших договор, их организационно-правовая форма и местонахождение. Необходимо указать, где, кем и когда стороны зарегистрированы.

Полномочия лиц, подписавших договор, обычно указываются в уставе, доверенности, удостоверении и т. д. Если полномочия указаны в уставе, то необходимо ознакомиться с подлинником устава или его надлежаще заверенной копией. Если устав изложен на иностранном языке, то должен быть заверен перевод на русский язык. При этом в тексте договора необходимо указать пункт, статью устава, в которых указаны полномочия представителя другой стороны, подписавшего договор.

2. Предмет договора.

Предметом договора международной купли-продажи является экспортируемый или импортируемый товар, который имеет таможенную стоимость. В качестве товара обязательно должна выступать индивидуально-определенная вещь, т. е. нужно указать ее наименование, вид, тип, сорт, класс и т. п., а также количество.

При определении количества поставленного товара меры измерения должны трактоваться сторонами одинаково. В договоре важно определить, включаются ли тара и упаковка в общий вес поставляемого товара.

Качество поставляемых товаров необходимо оговаривать со всей возможной скрупулезностью, так как отечественные ГОСТы и технические условия значительно отличаются от иностранных аналогов.

Часто стороны не указывают в договоре срок передачи товара, являющегося предметом договора, что приводит к затягиванию исполнения обязательства по поставке товара. Поэтому срок передачи рекомендуется устанавливать непосредственно в договоре.

При установлении в договоре международной купли-продажи каких-либо обязанностей следует детально определять механизм их исполнения с указанием того, кто их исполняет, в какой срок, какова ответственность за неисполнение и т. п.

3. Порядок приемки по количеству и качеству.

Необходимо четко устанавливать порядок приемки по количеству и качеству, срок приемки, срок предъявления рекламаций, вопросы взаимодействия сторон при решении спорных моментов, порядок независимой экспертной оценки качества товара, кто может выступать в качестве эксперта, кто признается незаинтересованной стороной и т. п.

Обычно товар, поставляемый по договору международной купли-продажи, принимается по качеству и количеству в том месте и тогда, где и когда происходит переход права собственности и риска его случайной гибели или повреждения от продавца к покупателю.

Порядок проверки качества принятых товаров может определяться в договоре путем включения соответствующих условий о проверке либо путем указания в договоре нормативных документов по определению качества товаров (отечественных и зарубежных), устанавливающих порядок проверки. При этом стороны должны четко представлять требования к качеству, которым должны соответствовать товары. Обычно качество подтверждается следующими документами:

* сертификатом качества,
* ветеринарным и санитарным сертификатами.

Желательно, чтобы указанные документы были выданы международными организациями, которые профессионально занимаются данным видом деятельности.

4. Цена, порядок расчетов и валютная оговорка.

В данном разделе необходимо четко и однозначно определить валюту цены и валюту платежа (они могут не совпадать), курс конвертации при несовпадении валют, валютные оговорки, которые позволят избежать курсовых потерь, и порядок расчетов между сторонами.

Вопрос о цене требует тщательной проработки.

Цена на продукцию может быть установлена за одну количественную или весовую единицу товара или как общая сумма договора. Необходимо тщательно оценивать и выбирать способ фиксации цены для конкретного договора: цена твердая, скользящая или фиксируемая в ходе исполнения контракта. Следует указать в договоре все случаи, когда цена может повышаться или понижаться.

В общем случае вопрос установления цены является прерогативой сторон. Однако есть определенные ограничивающие факторы, налагаемые антидемпинговой политикой государств в отношении иностранных товаропроизводителей. Основной инструмент такой политики – установление антидемпинговой пошлины, которая взимается наряду с таможенными платежами.

Стороны вправе вообще не отражать в договоре международной купли-продажи товаров вопрос о цене. В этом случае она определяется исходя из цен, обычно взимаемых за аналогичные товары при схожих условиях. Однако, учитывая достаточно субъективный подход к определению обычных цен, лучше вопрос о цене решить непосредственно в договоре.

При согласовании цены необходимо учитывать нормы Налогового Кодекса РФ (ст. 40), в соответствии с которыми налоговые органы имеют право проверять правильность применения цен при совершении внешнеторговых сделок. Если отклонение договорных цен превышает 20% от рыночных, налоговый орган вправе доначислить налоги и пени.

Стороны договора международной купли-продажи товаров вправе самостоятельно определять валюту платежа, при этом необходимо учитывать, что экспортеру в отличие от импортера выгоднее иметь дело с устойчивой валютой.

Суть операций с валютными ценностями заключаются в переходе права собственности на них или (и) их физическое перемещение. При этом такие операции подразделяются на два вида: текущие валютные операции и валютные операции, связанные с движением капитала.

Необходимость такой классификации валютных операций обоснована особенностями правового режима. Так, текущие валютные операции резиденты вправе совершать без всяких ограничений, а операции, связанные с движением капитала, требуют специального разрешения (лицензии) на их осуществление.

В международных договорах преобладающей формой расчетов является перечисление денежных средств через банки. Однако действующее законодательство разрешает ввоз и вывоз валютных ценностей при условии соблюдения всех таможенных правил, в частности, декларирования.

При получении резидентами валютной выручки они обязаны зачислить ее на счета в уполномоченных банках, а часть указанной выручки продать в установленном порядке на внутреннем валютном рынке. По каждому экспортному контракту резидент обязан составить паспорт сделки, подписываемый уполномоченным банком, которому необходимо представить экспортный контракт или его заверенную копию.

Особенностью внешнеэкономических договоров является валютный риск, связанный с изменением реальной стоимости платежа, выраженного в иностранной валюте, из-за колебания ее курса.

Валютные риски подразделяются на курсовые (связанные с колебанием курса валюты) и инфляционные (обусловленные обесценением валюты в результате инфляции).

В международной практике действует так называемый принцип «номинализма», в силу которого должник обязан уплатить ту же сумму денежных единиц, которая была начислена на момент исполнения обязательства, несмотря на последующие изменения покупательной или платежной силы денег.

Поэтому на практике стороны устанавливают различные способы страхования валютных рисков.

Наиболее часто применяется валютная оговорка, которая состоит в том, что в текст договора включается условие, в соответствии с которым сумма платежа изменяется в той же пропорции, в какой происходит изменение валюты платежа по отношению к курсу валютной оговорки. Такие оговорки бывают односторонними (действуют в интересах одной стороны) и двусторонними (действуют в интересах обеих сторон).

Одним из примеров двусторонней валютной оговорки может служить установление цены контракта в нескольких валютах, которые имеют тенденцию к повышению и понижению (это вызвано противоположными интересами экспортера и импортера в отношении устойчивости валюты).

Валютные оговорки подразделяются на прямые, косвенные, мультивалютные.

Прямая валютная оговорка устанавливается, когда валюта цены и платежа совпадают, но величина суммы платежа ставится в зависимость от изменения валюты платежа по отношению к другой более стабильной валюте.

Косвенная валютная оговорка применяется тогда, когда цена товара зафиксирована в одной валюте, а платеж осуществляется в другой.

Наиболее оптимальной представляется мультивалютная оговорка, которая основана на коррекции суммы платежа пропорционально к изменению курса валюты, но не к одной, а к специально подобранному набору валют, курс которых рассчитывается как их средняя величина с помощью математических методов.

Индексная оговорка заключается в том, что сумма платежа ставится в зависимость от индексных цен на мировых товарных рынках. Она предусматривает, что цена товара и сумма платежа изменяются в соответствии с изменением к моменту платежа определенного индекса цен, обусловленного контрактом, по сравнению с его величиной на момент заключения контракта.

Оговорка о пересмотре контрактной цены предусматривает, что при изменении курса валюты цены товара, выходящего за установленные сторонами пределы колебаний, экспортер имеет право потребовать изменения контрактной цены по неоконченным поставкам.

5. Арбитражное соглашение.

Данный раздел определяет взаимоотношения сторон при наступлении разногласий относительно исполнения договора.

Арбитражный процессуальный кодекс (АПК) Российской Федерации установил в п. 6 ст. 22 обязанность арбитражных судов рассматривать подведомственные им дела с участием иностранных организаций и граждан-предпринимателей. Порядок производства по делам с участием иностранных лиц определен в ст. 210-215 АПК РФ.

Перечень оснований для подсудности не является исчерпывающим, поскольку нормы международных договоров могут вводить иные основания подсудности и даже расширять их компетенцию.

Необходимо также учитывать, что в соответствии со ст. 214 АПК РФ арбитражный суд оставляет иск без рассмотрения или прекращает производство по делу, если компетентный суд иностранного государства, принявший дело к рассмотрению до предъявления иска в арбитражный суд в РФ, рассматривает дело по спору между теми же лицами, о том же предмете и по тем же основаниям или принял по этому делу решение, вступившее в законную силу.

Если будущее или принятое иностранным судом решение не подлежит признанию или исполнению либо прерогатива вынесения решения по соответствующему делу принадлежит арбитражному суду Российской Федерации, указанные выше последствия не могут применяться.

Стороны вправе самостоятельно определить в договоре подсудность спора какому-либо государственному судебному органу или, наоборот, исключить подсудность спора какому-либо органу.

Участники внешнеэкономического договора в своем арбитражном соглашении вправе определить, что споры между ними передаются на разрешение третейского суда. Ценность арбитражного соглашения заключается в возможности исполнить решение того суда, которому стороны отдали предпочтение.

Арбитражное соглашение устанавливается путем записи в договоре (арбитражная оговорка) или составления отдельного документа, четко указывающего, какие споры, кто и с чьим участием будет разрешать (третейская запись).

При наличии в договоре надлежащего арбитражного соглашения государственный суд должен признать себя некомпетентным в разрешении спора, если иное не предусмотрено международными договорами.

В арбитражном соглашении стороны должны указать:

* процедуру назначения арбитража (если речь идет не о государственном арбитражном суде),
* местонахождение арбитража,
* споры, которые подлежат разрешению в арбитражном порядке;

установить:

* взаимное признание соответствующего арбитражного решения,
* правовые нормы, в соответствии с которыми арбитраж будет обосновывать собственное решение, и иные основания рассмотрения споров во взаимоотношениях.

Вопрос исполнения иностранных арбитражных решений регулируется Конвенцией «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений», вступившей в действие в 1960 г. Россия является участником данной Конвенции с двумя оговорками:

* государство применяет Конвенцию в отношении признания и приведения в исполнение решений, вынесенных на территории другого договаривающегося государства;
* в отношении решений, вынесенных на территории недоговаривающихся государств, государство применяет Конвенцию только в той мере, в которой данные государства признают режим взаимности.

6. Упаковка и маркировка.

Данный раздел необходим для определения тех средств, которые соответствуют технологическим и потребительским качествам товара, исключающих повреждение товара при его погрузке, транспортировке товара, его выгрузке.

Необходимо четко регламентировать этот вопрос при поставке товаров, которые могут потерять свои качественные характеристики при нарушении упаковки.

Иногда внешний вид упаковки товара способствует его продвижению на рынке. В этом случае необходимо детальное описание внешних характеристик упаковки, материала, из которого она изготовлена, и т. п.

В данном разделе договора также необходимо урегулировать вопросы о виде упаковки, способе ее оплаты, условиях возврата, размере, маркировке.

7. Ответственность.

Четкое и грамотное оформление данного раздела позволяет придать надлежащую прочность договору в целом и уверенность каждой из сторон в контрагенте. Это можно сделать при наличии условий, которые:

* во-первых, влекут для нарушителя ощутимый материальный ущерб,
* во-вторых, обеспечивают реальное исполнение заложенных механизмов осуществления санкций.

В практике международных договоров преобладают штрафные санкции. Однако целесообразнее использовать комплекс санкций.

Например, при неисполнении продавцом своих обязанностей заключать договоры с третьими лицами оговаривается право покупателя на компенсацию продавцом расходов, связанных с заключением нового договора, а также возмещение им разницы в ценах по первому и второму договору. Можно использовать схему, связанную с несколькими проплатами стоимости закупаемых товаров. Так, при непоставке, недопоставке или поставке некачественных товаров покупатель вправе в одностороннем порядке исключать суммы санкций из последующих платежей.

Способ начисления штрафов определяется сторонами с учетом конкретных обстоятельств сделки.

8. Прочие условия.

Прочие условия определяют некоторые обстоятельства, способные оказать существенное влияние на условия договора, например, условия и момент вступления контракта в силу, общие принципы делопроизводства, и другие отношения между контрагентами. В данном разделе можно указать условия уступки договора в пользу третьих лиц без угрозы штрафа; вопросы, связанные с реализацией товаров с использованием фирменных знаков; установить запрет на реэкспорт товаров и пр.

В договорах международной купли-продажи с участием российской стороны часто вообще не предусматривают механизмов разрешения споров, как, впрочем, и возможностей их появления. Претензионный порядок разрешения споров многим представляется несущественным, поскольку процедура эта длительная.

Нередко при составлении внешнеторгового контракта упускают из виду то, что любая из сторон может в тот или иной момент повести себя недобросовестно, и не определяют механизма защиты от такого поведения контрагента.

Особо следует предусмотреть защиту интересов контрагентов в ситуации, когда одна из сторон свободно перемещает свое финансовое состояние в другой банк, а то и регистрирует новую фирму без оформления правопреемства, оставив контрагента один на один с убытками.

Важное значение при заключении и исполнении внешнеэкономических сделок, а особенно договоров международной купли-продажи, играют международные обычаи. С тем, чтобы избежать противоречий между торговыми партнерами в понимании торговых обычаев, Международная торговая палата разработала и выпустила сборники их толкований– «Инкотермс» в 1953 г. Со временем «Инкотермс» несколько раз переиздавали, внося дополнения и изменения. С правовой точки зрения «Инкотермс» представляет собой свод правил, имеющих факультативный характер, что следует из указания п.22 Введения к редакции 1990 года о том, что «…коммерсанты, желающие использовать настоящие правила, должны предусматривать, что их договоры будут регулироваться положениями «Инкотермс» 1990 г.»

Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти равноправные способы разрешения возникающих разногласий.

**2. РОЛЬ БАНКОВ В СИСТЕМЕ РАСЧЕТОВ ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ ОПЕРАЦИЯМ**

**2.1 принципы международных расчетов**

Международные расчеты включают платежи по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в процессе внешнеторговых сделок и иных отношений между иностранными фирмами, компаниями, организациями и отдельными лицами. А это, в свою очередь, подразумевает выбор условий платежа (наличный расчет или кредит), форм расчетов (инкассовая, аккредитивная и т.д.), средств платежа (платежные документы), финансовых гарантий (банковские обязательства), а также каналов обеспечения платежа (банки и финансовые учреждения).

Природа международных расчетов и их организация связаны с развитием и интернационализацией товарного производства и обращения. В них выражается относительно обособленная форма движения стоимостей в международном обороте из-за несовпадения времени производства и обращения, реализации и оплаты товаров, а также территориальной разобщенности рынков сбыта. Международные расчеты охватывают прежде всего торговлю товарами и услугами, а также некоммерческие операции, кредиты и движение капиталов между странами, в том числе отношения, связанные с возведением объектов за границей и оказанием экономической помощи странам. Подавляющая часть всех международных расчетов осуществляется в процессе опосредования международных торговых отношений.

На состояние международных расчетов оказывает комплексное влияние множество факторов:

* экономические и политические отношения между странами;
* положение страны на товарных и денежных рынках;
* степень использования и эффективность государственных мер по внешнеэкономическому регулированию;
* валютное законодательство;
* международные торговые правила и обычаи;
* регулирование международных товарных потоков, услуг и капиталов;
* различие в темпах инфляции в отдельных странах;
* состояние платежных балансов;
* банковская практика;
* условия внешнеторговых контрактов и кредитных соглашений;
* конвертируемость валют и др.

С учетом этих факторов международные расчеты можно выделить в самостоятельную систему, связанную с движением товарно-материальных ценностей, и показать ряд ее особенностей.

Во-первых, международные расчеты, в отличие от внутренних, регулируются не только национальными нормативными и законодательными актами, но и международными законами, банковскими правилами и обычаями. Большой размах унификации международных расчетов со стороны мирового сообщества во многом вызван интернационализацией хозяйственных связей, увеличением объемов международных торговых сделок, универсализацией банковских операций.

Во-вторых, международные расчеты осуществляются в различных валютах. Поэтому, с одной стороны, нормальное функционирование международных товарно-денежных отношений возможно лишь при условии свободного обмена национальной валюты на валюту других стран, беспрепятственного движения денег. Другими словами, наиболее эффективное включение той или иной страны в международное разделение труда и международные торговые расчеты возможно только на основе конвертируемой валюты. Так, экспортеру, реализующему продукцию за границей с оплатой в валюте импортера или валюте третьих стран, конвертируемость валют обеспечивает возможность беспрепятственного превращения полученной выручки в собственную национальную валюту для поддержания нормального кругооборота его средств внутри страны. Аналогичным образом решается проблема расчетов для импортера заграничных товаров, подлежащих оплате в иностранной валюте: через механизм обратимости осуществляется обмен его национальной валюты на требуемые инвалютные средства платежа.

В третьих, особенность международных расчетов состоит в том, что в странах с частично конвертируемой валютой государство использует определенные валютные ограничения, непосредственно влияющие на проводимые внешнеторговые расчеты.

Валютные ограничения сужают возможности и повышают издержки валютного обмена и платежей по международным сделкам. Основными причинами валютных ограничений являются:

* Нехватка валюты;
* Давление внешней задолженности;
* Расстройство платежных балансов и др.

Главная цель их введения – концентрация валютных ценностей в руках государства, а также выравнивание платежного баланса и поддержание валютного курса национальной денежной единицы. При этом возможны различные формы валютных ограничений в зависимости от их внутреннего содержания и структуры:

* 1. Блокирование выручки экспортеров от продажи товаров в данной стране, ограничение их возможностей распоряжаться этими средствами;
  2. Обязательная продажа валютной выручки экспортеров полностью или частично центральному или уполномоченным банкам;
  3. Ограниченная продажа иностранной валюты импортерам (лишь при наличии разрешения органа валютного контроля);
  4. Запрещение оплаты импорта некоторых товаров иностранной валютой;
  5. Ограничения на форвардные покупки импортерами иностранной валюты;
  6. Регулирование сроков платежей по экспорту и импорту;
  7. Множественность валютных курсов – разные курсовые соотношения валют по различным видам операций, товарным группам и регионам.

В России к подобным ограничениям относятся: обязательная продажа экспортерами 50% экспортной валютной выручки на валютном российском рынке, регулирование сроков платежей по экспорту и импорту, в частности, контроль за авансовыми платежами по импорту и платежами в рассрочку по экспорту.

Основными субъектами международных расчетов являются экспортеры, импортеры и обслуживающие их банки. /5/ Они вступают в определенные отношения, связанные с движением товарно-распорядительных документов и операционным оформлением платежей. При этом ведущая роль в международных расчетах принадлежит банкам. Банки не только выполняют роль посредников между экспортерами и импортерами. В современной международной банковской деятельности банки выполняют функции кредиторов, финансирующих внешнеторговые сделки (банковские кредиты), а также функции контроля и выступают в качестве гарантов в зависимости от условий платежа. Эти вопросы будут подробно рассмотрены в п. 2.2.–2.3. Степень влияния банков в международных расчетах зависит от масштабов внешнеэкономических связей страны, покупательной способности ее национальной валюты, специализации и универсализации банков, их финансового положения, деловой репутации, сети филиалов и корреспондентских отношений. Большое воздействие на проведение международных расчетов оказывает общий уровень развития кредитно-банковских институтов в стране, а также банковская практика и традиции, присущие отдельной стране или региону. Традиционно механизм расчетов по внешнеторговым операциям складывается в виде встречных потоков между продавцами (экспортерами) и покупателями (импортерами)– товарного и платежного, чаще всего в форме телеграфных или почтовых переводов и платежных поручений банков своим корреспондентам об уплате конкретной суммы указанному контрагенту.

Под межбанковскими корреспондентскими отношениями в широком смысле понимается весь комплекс возможных форм сотрудничества между банками /8/, включая такие виды деятельности, как установление друг другу кредитных линий, организация взаимодействия с зарубежными филиалами и отделениями банка, развитие отношений с местными банками и обмен информацией, сопровождение операций банка по корреспондентским счетам. Межбанковские корреспондентские отношения являются отдельным направлением деятельности банков и представляют собой комплекс банковских услуг, направленный на развитие отношений с иностранными банками и проведение международных операций по сопровождению внешнеэкономического бизнеса клиентов.

Учитывая важность корреспондентских отношений, банки разрабатывают свою политику по отношению к другим банкам, определяя создание сети банков-корреспондентов для обслуживания внешнеэкономической деятельности и расширения географии деятельности клиентов. Во всех крупных иностранных банках имеется специализированное подразделение – департамент корреспондентских отношений, посредством которого банк управляет системой корреспондентских счетов, международных операций, анализирует финансовое состояние зарубежных банков и макроэкономическое положение конкретных стран. Стратегию и политику банка в области корреспондентских отношений определяет головной офис, он внедряет новые продукты и услуги, контролирует глобальные кредитные риски на банки-контрагенты, устанавливает кредитные линии для стран и регионов, принимает решения о развитии филиальной сети. Региональные подразделения, в свою очередь, выполняют функции по сбору и анализу состояния банковской и финансовой системы стран базирования и координации взаимодействия с отделами корреспондентских отношений местных банков.

Транснациональные банки, такие как «Чейз Манхэттен бэнк», «Ситибэнк», «Бэнк оф Нью-Йорк» (США), «Дойче банк», «Дрезднер банк», «Ферайнц банк» (Германия), «АБН АМРО Банк», «ИНГ-Бэрингз», «Рабо-банк» (Голландия), «Сосьете Женераль», «Банк Насиональ де Пари» (Франция), предоставляют клиентам следующие услуги в области корреспондентских отношений:

* проведение расчетов с зарубежными партнерами через корреспондентские счета и филиалы ТНБ;
* инвестирование средств на счетах клиентов в краткосрочные инструменты денежного рынка;
* «автоматический овернайт», то есть автоматическое размещение сверхлимитных остатков на корреспондентском счете в доходные финансовые инструменты;
* анализ и принятие рисков при осуществлении внешнеторговых сделок клиентов.

Суть механизма расчетов по внешнеторговым операциям состоит в том, что импортеры, получив товарные документы от экспортеров, направляют последним платежные документы, подлежащие оплате в иностранной валюте, которые они обычно продают своим национальным банкам в обмен на валюту, необходимую для продолжения или завершения операций.

В свою очередь, банки пересылают своим банкам-корреспондентам за границей эти платежные средства, по которым взыскиваются суммы с должников и зачисляются на корреспондентские счета банков» направивших ранее платежные средства. С учетом того, что счета банков-корреспондентов обеспечены иностранной валютой, уполномоченные банки экспортера могут осуществлять продажу платежных средств в различных валютах юридическим и физическим лицам для оплаты денежных обязательств за границей: импорта товаров, транспортных, страховых расходов, погашения кредита и уплаты процентов по нему.

Практически все внешнеторговые расчеты проходят через банки путем зачета встречных обязательств, без оплаты наличной валюты. Расчетная операция заключается в переносесумм со счета банка, выдавшего платежное поручение, на счет банка, выполняющего это поручение, а затем эти суммы зачисляются на счета фирм, в пользу которых они переведены.

Расчеты по экспортно-импортным операциям и другим коммерческим сделкам носят чаще всего документарный характер, т.е. осуществляются на основе коммерческих документов, перечень и характеристика которых определяются, прежде всего, условиями внешнеторговых контрактов.

При этом клиенты банков обязаны обеспечить правильность и достоверность оформления товарно-транспортных документов, представляемых банку по экспортным поставкам, а также тщательную проверку платежных документов, выставляемых, в свою очередь, иностранным контрагентам по импорту.

Выбор конкретных условий расчетов между экспортероми импортером достигается в процессе согласования и с учетом обеспечения гарантий для каждой из сторон и фиксируется в контракте.

**2.2 Анализ международных банковских услуг банков РФ**

Прежде чем перейти к анализу международных банковских услуг российских банков, целесообразно дать краткое описание банковской системы Российской Федерации.

В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков. Таким образом, российская банковская система носит двухуровневый характер – Центральный банк и коммерческие банки.

Первым уровнем является Банк России – Центральный банк Российской Федерации, ключевой элемент банковской системы. В соответствии с Конституцией Российской Федерации, главная задача Центрального банка – защита и обеспечение устойчивости рубля. Основные цели деятельности Банка России определены в Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и включают:

* укрепление покупательной способности и курса рубля по отношению к иностранной валюте;
* развитие и укрепление банковской системы России;
* обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

В структуре второго уровня отечественной банковской системы можно выделить несколько групп банков.

1. Банки, находящиеся под контролем государства. Эта группа включает: Сберегательный банк Российской Федерации (Сбербанк), Банк внешней торговли Российской Федерации (Внешторгбанк), Внешэкономбанк (бывший Внешэкономбанк СССР), Российский банк развития, Россельхозбанк, Росэксимбанк, росзагранбанки (Московский народный банк, Евробанк, Ист-Вест Юнайтед бэнк, Донау банк, Ост-ВестХандельсбанк).

2. Российские коммерческие банки, образованные в годы реформ (это наибольшая по численности группа).

3. Банки с участием иностранного капитала. По состоянию на 01.05 2003 г. более 100 организаций с участием иностранного капитала имеют лицензии на осуществление банковских операций. Нерезиденты имеют имеют право на стопроцентное участие в капитале 29 банков и участие свыше 50 %, но менее 100 % в капитале 9 банков. По состоянию на 01.05 2003 г. в России действовало 1332 банка (без филиалов), из них 706 банков имели валютные лицензии, 242 банка – генеральные лицензии /8/.

В настоящее время большинство российских банков тяготеет к одной из двух доминирующих стратегий развития: внешне ориентированной и внутренне ориентированной /8/.

Суть первой стратегии заключается в аккумулировании дешевых ресурсов корпоративного сектора, преимущественно экспортеров, и их размещение в малорискованные иностранные активы, приносящие небольшой, но стабильный доход (депозиты, кредиты, государственные ценные бумаги и т. п.). Эту стратегию реализуют банки, обслуживающие крупных экспортеров и банки, контролируемые нерезидентами. Отличительными особенностями этих банков являются:

* преобладание среди клиентов предприятий-экспортеров и фирм-нерезидентов, что проявляется в высокой доле валютных средств в остатках на счетах предприятий в этих банках– от 55 % до 100 %;
* развитая международная корреспондентская сеть, особый статус по операциям с нерезидентами и прочие условия, обеспечивающие конкурентные преимущества при проведении внешнеэкономических расчетов.

Прежде всего, следует отметить Доверительный и инвестиционный банк, Международный промышленный банк, Национальный резервный банк, Сургутнефтегазбанк, Газпромбанк МДМ-банк, Петрокоммерц. В общей сложности они концентрируют 13 % активов банковской системы. Основные клиенты этих банков – крупные экспортно-ориентированные компании («Газпром», «Сургутнефтегаз», ЮКОС, ЛУКОЙЛ, «Татнефть», «СибУр»). Эти банки имеют следующие отличия:

* высокую долю в клиентских средствах остатков на валютных счетах (84 %);
* высокую долю иностранных активов (51 % против 22 % в среднем по банкам);
* низкую долю кредитов реального сектора (28 %), и в целом работающих активов (36 %);

Среди банков, подконтрольных резидентам, крупнейшими являются Московский международный банк (ММБ), Райффайзенбанк (Австрия), Дойче Банк, АБН АМРО, Банк Австрия Кредитанштальт, Кредит Свисс Ферст Бостон, БНП, Дрезднер Банк и др.

Эти банки обладают брэндом, который обеспечивает высокое доверие со стороны клиентов и вкладчиков; предоставляют широкий набор банковских услуг высокого качества; имеют своих постоянных клиентов среди подразделений и дочерних предприятий международных компаний, их сотрудников и зарубежных туристов, имеют низкую долю кредитов и займов реальному сектору (24 %), высокую долю малодоходных иностранных активов (50 %).

Суть второй стратегии заключается в наращивании кредитования отечественных заемщиков. Данную стратегию, в основном, реализуют банки, характеризующиеся следующими особенностями:

* основные клиенты – это предприятия внутренне ориентированного сектора (статистически это проявляется в низкой доле валютных средств в остатках на счетах предприятий– от 0 % до 45 %);
* привлекают ресурсы населения.

Эту стратегию реализуют Сбербанк РФ, банки с развитой филиальной сетью и большая часть средних и мелких банков. Клиенты этих банков имеют устойчивую потребность в банковском кредите для формирования оборотных активов, что обеспечивает банкам доходное размещение средств. Эти банки выступают в качестве чистых кредиторов реального сектора, поскольку кредиты и займы нефинансовым предприятиям составляют в среднем 42 % их активов, а средства, привлеченные от предприятий,– всего 32 % их пассивов. Чистое кредитование реального сектора образуется за счет привлечения ресурсов на рынке вкладов населения, доля которых в пассивах этих банков в среднем составляет 29 %. Сбербанк, крупнейший российский банк, на который приходится 28 % активов российской банковской системы, является лидером банков с внутренне ориентированной стратегией. После кризиса 1998 г. Сбербанк направил вклады населения на кредитование предприятий. В результате только за 1999–2000 гг. объем кредитов и займов Сбербанка предприятиям увеличился на 7,2 млрд. долл., при этом чистое кредитование реального сектора выросло на 4,4 млрд. долл. К 2001 г. доля Сбербанка в совокупных кредитах и займах банковской системы достигла 30%, увеличившись за два года почти в три раза.

Банки с развитой филиальной сетью (более пяти филиалов) – это более 90 банков, располагающих 24 % совокупных активов банковской системы. Средний размер банка группы– 230 млн. долл. Это такие банки, как «Альфа-банк», «Росбанк», Банк Москвы, «Промышленно-строительный банк СПб», «Менатеп СПб», «Автобанк», «Собинбанк», «ГУТА-банк», «Ак Барс», «Возрождение», Московский индустриальный банк, «Импэксбанк». Развитие филиальных сетей позволяет расширить и диверсифицировать круг корпоративных клиентов и заемщиков, нарастить привлечение средств частных вкладчиков, повысить скорость межрегиональных расчетов. Это сказывается на структуре операций данных банков. Для них характерны:

* диверсифицированная клиентская база со значительным «весом» предприятий внутреннеориентированного сектора;
* высокая кредитная активность (кредиты и займы предприятиям составляют 46 % активов) и небольшая доля средств размещенных за рубежом (20 % активов);
* интенсивное привлечение средств населения (доля вкладов физических лиц в привлеченных средствах составляет 14 %, что на 4 процентных пункта выше, чем в среднем по банковской системе без учета Сбербанка);
* предоставление услуг другим банкам в проведении межрегиональных расчетов.

К банкам с внутренне ориентированной стратегией также относятся средние и мелкие банки. Это самая многочисленная группа. Здесь сосредоточено 90 % всех российских банков (более 1,1 тыс.), на которые, приходится 19 % активов банковской системы. В группу входят банки с величиной активов менее 160 млн. долл. Для банков этой группы характерны следующие черты:

* низкая доля иностранных активов– 12 %;
* высокая доля вкладов населения в привлеченных средствах (20 %), что обусловлено зачастую олигопольным положением этих банков на местных рынках частных вкладов;
* высокая доля средств, размещаемая в других российских банках (12 % активов), что обусловлено необходимостью поддержания остатков на корреспондентских счетах в целях осуществления международных и межрегиональных расчетов.

Промежуточное положение между группами банков, реализующими ту или иную стратегию, занимает Внешторгбанк. Это– один из лидеров российской банковской системы, который концентрирует около 6 % всех ее активов. С одной стороны, большой опыт работы на внешних рынках, обширные хозяйственные связи, привилегированный доступ к обслуживанию внешнеэкономической деятельности государства и важнейших экспортных потоков обеспечивают Внешторгбанку мощные конкурентные преимущества на рынке обслуживания экспортеров, импортеров и международных инвесторов, позволяют отнести Внешторгбанк к банкам, реализующим внешне ориентированную стратегию. С другой стороны, привлекая значительные средства населения и направляя их на кредитование реального сектора, являясь крупнейшим (после Сбербанка) держателем портфеля государственных ценных бумаг, Внешторгбанк выполняет функции внутренне ориентированного банка.

Банки РФ предоставляют следующие услуги, связанные с внешнеэкономической деятельностью:

1. Осуществление валютного контроля при проведении валютных операций.
   * Оформление паспортов сделок по импортным и экспортным контрактам.
   * Консультирование клиентов по порядку заполнения бланков документов валютного контроля.
   * Консультирование по вопросам соответствия проводимых клиентом валютных операций, а также представленных проектов внешнеэкономических контрактов требованиям действующего валютного законодательства.
   * Выдача клиентам справок о состоянии расчетов по внешнеэкономическим контрактам.
   * Заблаговременное уведомление клиентов о наступлении сроков представления документов валютного контроля (ГТД, документов, подтверждающих выполнение работ, услуг и т. п.).
   * Заблаговременное уведомление клиентов об окончании сроков нахождения иностранной валюты на валютных счетах.
2. Международные переводы.

* В пользу клиентов других банков со сроком:

- на следующий рабочий день– в долларах США;

- на следующий рабочий день– в ЕВРО;

- не позднее третьего рабочего дня– в других валютах.

* Срочный перевод со сроком:

- в день приема платежного поручения– в долларах США;

- в день приема, при поступлении платежного поручения до 14-00 московского времени– в ЕВРО;

- не позднее второго рабочего дня – в других валютах.

* Изменение условий и аннулирование переводов (платежей).
* Запросы по переводам по поручению клиентов.

1. Документарные операции. (Будут рассмотрены подробно в п. 2.3.).
2. Организация кредитования.

Особое место среди международных банковских услуг занимают услуги по кредитованию внешней торговли. Услуги банков по кредитованию внешнеторговой деятельности клиентов зависят от выбора средств и форм международных расчетов, структуры внешнеторговой сделки, необходимости кредитования клиента.

Формы кредитования экспортно-импортных сделок достаточно многообразны, а сами кредиты классифицируются по видам кредитов (коммерческий, банковский, товарный), срокам кредитования (долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное), способу предоставления (выдача аванса, отсрочка, рассрочка платежа), способу погашения (частями или полностью), целевому назначению, условиям реализации (наличные или акцептные) и способам обеспечения кредита (обеспеченные и необеспеченные или бланковые).

Международной практикой выработаны определенные обычаи и порядок предоставления кредитов в зависимости от конкретных условий внешнеторговых сделок, стадии совершения платежа, степени покрытия стоимости поставляемых товаров и т.п.

Коммерческий кредит имеет преобладающее значение при кредитовании внешнеторговых сделок со стороны экспортера. В современных условиях он тесно переплетается с банковским кредитованием (учет торговых векселей). Коммерческий кредит, называемый также фирменным или кредитом поставщика представляет собой кредитование экспортером импортера в нескольких формах.

Кредит может быть предоставлен в товарной форме, в виде отсрочки платежа за проданные товары, именуемой чистым коммерческим или товарным кредитом, либо в виде денежных займов (финансовый кредит), выданных импортеру на предстоящую оплату экспортером или его уполномоченным банком (в соответствии с отдельным кредитным соглашением).

Коммерческий кредит также реализуется в виде выдачи авансов импортером экспортеру – авансирование оборотных средств. Он может также предоставляться торговыми посредниками-брокерами (брокерские кредиты) за счет полученных ими средств от коммерческих банков по более низким ставкам по сравнению с теми, которые они предлагают, сбоим клиентам. Коммерческий кредит чаще всего имеет место при сделках купли-продажи и подряда.

Банковский кредит означает выдачу экспортерам и импортерам (заемщикам) денежных ссуд за счет средств самого банка.

Наиболее простой формой товарного кредита является беспроцентная рассрочка платежа. Она представляет как бы промежуточное состояние между немедленным наличным платежом и продажей товаров в кредит и выражается в согласии, данном экспортером покупателю на осуществление платежей в течение определенного времени, установленного с начала даты поставки товара. Экспортер тем самым кредитует импортера на конкретный период без начисления процентов.

Под расчетом в кредит с рассрочкой платежа всегда понимается только коммерческий кредит. Следовательно, оплата импортных товаров за счет банковских или государственных кредитов и займов не будет означать рассрочки платежа, поскольку расчеты с экспортерами обеспечиваются в наличной форме за счет банковских кредитов и ссуд. Длительность предоставляемых рассрочек платежа может составить от нескольких месяцев до трех лет.

По срокам выдачи коммерческие кредиты делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (до пяти лет) и долгосрочные (свыше пяти лет). В международной практике встречаются и более длительные сроки кредитования (до десяти лет). Преимущественно они имеют место в рамках специальных межправительственных соглашений или в соответствии с нормами государственного кредитования, как, например, в США, Японии, Франции и других странах.

Краткосрочное кредитование используется в основном при экспорте массовых однородных и сырьевых товаров с платежами по открытому счету.

Среднесрочные и долгосрочные кредиты предоставляются чаще всего при экспорте машин и оборудования, крупных партий поставок, комплектного оборудования при строительстве объектов за рубежом. Долгосрочные кредиты сопровождает обычно вексельная форма платежа

* Вексель (нем. Wechsel– перемена, размен) письменное долговое обязательство, оформляемое по нормам особого (вексельного) законодательства, выдаваемое заемщиком кредитору. Вексель– универсальный платежный, расчетный и кредитный документ, пригодный для оплаты товаров и услуг, предоставления краткосрочных кредитов, получения ранее выданных кредитов.

Простой вексель (соло)– свидетельство, содержащее письменное безусловное обязательство векселедателя уплатить определенную сумму денег предъявителю векселя или лицу, указанному в векселе, через установленный срок или по предъявлении.

Переводной вексель (тратта) представляет собой документ, содержащий письменное безусловное указание векселедателя лицу, на которое выставлен вексель (плательщику), уплатить определенную сумму денег держателю векселя или лицу, указанному в векселе, через установленный срок или по требованию. Плательщиком по простому векселю является векселедатель, по переводному – другое лицо, берущее на себя обязательство оплатить вексель в срок и являющееся вексельным должником.

Выдавая вексель, векселедатель становится обязанным перед векселедержателем. По переводному векселю обязанным является плательщик, поэтому переводной вексель, прежде всего, предъявляется плательщику для акцепта (лат. acceptus– принятый), т. е. согласия на оплату. Посредством акцепта плательщик принимает на себя обязательство оплатить переводной вексель. Акцепт оформляется надписью на векселе («Акцептован», «Обязуюсь заплатить» или другим равнозначным словом или фразой) и подписью плательщика. Так он становится акцептантом – главным вексельным должником. По простому векселю векселедатель обязан так же, как и акцептант по переводному.

Векселедержатель по истечении установленного срока может предъявить вексель к оплате или, не дожидаясь установленного срока, может передать его другому лицу с помощью специальной передаточной надписи– индоссамента (лат. indorsum– спина) на обороте векселя или на специально прикрепленном листе– аллонже (фр. allonge– надставка), но уже для оплаты своего долга, или он может вексель продать. Продажа векселя до наступления срока погашения называется учетом векселя; имеет целью немедленное получение денег.

Платеж по векселю (в пределах всей вексельной суммы или только ее части) может быть гарантирован третьим лицом или одним из лиц, подписавших вексель. Такое вексельное поручительство называется аваль (фр. aval– поручительство по векселю); оформляется гарантийной надписью и подписью авалиста – лица, совершающего аваль. Аваль может быть произведен и посредством выдачи специального документа. За поручительство авалисты берут плату.

Кредитование импортеров со стороны экспортёров осуществляется в двух формах: вексельного кредита и по открытому счету.

При вексельном кредитовании импортер акцептует тратту, выставленную на него экспортером; т.е. подтверждает оплату векселя в полном объеме и в указанный срок, против передачи ему банком товарных документов, выставленных на инкассо.

Предоставление кредита по открытому счету предполагает, что экспортер, отгружая товар и отсылая товарные документы непосредственно импортеру, записывает (выставляет) стоимость товара в дебет счета (на счет импортера), который он открывает у себя. Импортер погашает задолженность по открытому счету, согласно оговоренному в контракте сроку, путем почтового или телеграфного перевода или посылкой экспортеру тратты (или чека) сроком по предъявлении. Таким образом, при наступлении срока платежа уполномоченный банк импортера переводит сумму долга и процент по кредиту банку экспортера без предоставления каких-либо документов со стороны экспортера.

Формой кредитования экспортеров выступает как коммерческий, так и банковский кредит.

При коммерческом кредитовании, кредитование экспортера импортером осуществляется в форма покупательских авансов в случае направления последним заказа на поставку сложного дорогостоящего оборудования, требующего длительного периода его изготовления.

Такой аванс освобождает экспортера – изготовителя данной продукции от необходимости прибегать к банковскому кредиту с уплатой процентов и др. дополнительных расходов. В этой ситуации экспортер при прочих равных условиях имеет возможность снизить контрактную цену экспортного товара (в пределах кредитных расходов), что выгодно для обоих партнеров

Помимо авансов, предоставляемых импортером на пополнение оборотных средств экспортера (до 30–50% стоимости кредита), используются авансы в виде задатка, как способ обеспечения выкупа товаров или товарных документов.

По стоимостному объему такой аванс не превышает обычно общей суммы контракта. Аванс как задаток может быть заменен и такими формами платежно-финансового обеспечения, как банковская гарантия.

Аванс отличается от задатка тем, что не подлежит возврату при неисполнении договора задаткодателем. Подобные формы имеют место при взаимодействии крупных фирм-импортеров западных государств и товарных посредников – перекупщиков продукции (в основном сельскохозяйственной) у мелких производителей.

Банковское кредитование может обеспечиваться как со стороны национальных, так и иностранных банков в форме учета тратт (векселей), полученных экспортером от импортера, а также выдачи подтоварных ссуд, кредитов по контокоррентным (текущим) счетам.

Нетрадиционными формами экспортного финансирования выступают факторинг и форфейтинг. Одновременно они, представляя собой универсальную систему обслуживания экспорта с предоставлением услуг информационного, бухгалтерского, сбытового, страхового, юридического характера.

Факторинг является разновидностью торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, включая инкассирование его дебиторской задолженности, кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков.

Цель факторинга состоит в незамедлительном получении поставщиком большей часта платежа на определенную дату, предоставлении гарантии полного погашения задолженности и оказании помощи предприятиям в управлении кредитом, ведении учета реализации продукции и т.п.

Основой подобной формы финансирования служит переуступка неоплаченных платежей факторинговой компании (векселей, счетов-фактур) в процессе поставки товара на условиях предоставления коммерческого кредита без права регресса (оборотного права на продавца).

Факторинговое обслуживание, как следует из международной практики, используется в отношении малых и средних предприятий, ориентированных на внешний рынок, которые имеют перспективы расширения объемов экспортного производства, но не располагают достаточной финансовой устойчивостью ввиду возникновения по дебиторской задолженности, связанной с несвоевременностью оплаты поставок со стороны покупателей и недостатком собственных оборотных средств.

Форфейтинг является операцией, подобной прямому экспортному факторинга и представляет собой кредитование внешнеторговых сделок в форме покупки у экспортера векселей и других платежных требований, акцептованных импортером. Это означает, что все риски экспортера переходят к форфейтору, который обеспечивая защиту своих интересов, нуждается в получении гарантии или аваля (вексельного поручительства) со стороны первоклассного банка страны импортера

В целях страхования от валютного риска большинство форфейторов приобретают требования только в наиболее устойчивых валютах. Кроме того, они постоянно изучают состояние механизма валютного регулирования на рынке импортера, а также оценивают способность выполнения импортером валютных обязательств с целью обеспечения гарантии поступления платежей.

Стоимость форфейтинга чаще всего превышает стоимость других форм кредитования, а учетная старка дифференцируется в зависимости от категорий должников, сроков кредитования и валюты платежа.

Форфейтинг, в отличие от факторинга,– однократная операция, связанная со взиманием денежных средств только по одному кредитному документу (переуступка вексельного поручительства). Форфейтинг обязательно предполагает наличие вторичного рынка, на котором возможна продажа приобретенных коммерческих векселей.

Банки РФ оказывают следующие услуги по кредитованию:

* Организация краткосрочного финансирования экспортеров и импортеров.
* Организация среднесрочного и/или долгосрочного финансирования путем прямого кредитования клиента, за счет полученного от иностранного банка связанного кредита либо путем выдачи гарантий в обеспечение обязательств клиента по кредиту, предоставленному ему непосредственно иностранным банком.
* Организация прямого кредитования клиента иностранным банком с использованием (или без) дополнительных обязательств российского банка перед иностранным банком (например, банковские гарантии) или прямое кредитование клиента российского банка за счет связанного кредита, полученного от иностранного банка. Ориентировочный размер сделок – 2–3 млн. долл. США, срок – от 180 до 360 дней.
* Организация привлечения синдицированных кредитов (или кредитных линий) для клиентов российского банка на международном рынке. В кредитовании клиента участвует несколько иностранных и российских банков. Ориентировочный размер сделок – 10–15 млн. долларов США, срок – до 360 дней.

1. Обслуживание на международном валютном рынке FOREX. Операции проводятся под ликвидное покрытие по текущим котировкам международного валютного рынка.
2. Обслуживание на зарубежных фондовых рынках.
3. Индивидуальное доверительное управление временно свободными средствами клиентов путем их размещения на международных финансовых рынках.

Можно сделать вывод, что на современном этапе рынок международных банковских услуг банков РФ находится в стадии развития. Российские банки не предоставляют услуги по организации выпуска акций, облигаций и других ценных бумаг и их размещению на международных финансовых рынках, секьюритизации клиентских активов. Маловероятно, что отечественные банки способны к проведению крупномасштабных проектов по организации еврооблигационных займов и синдицированных кредитов для своих клиентов в качестве лид-менеджеров.

Отсутствие данных услуг в арсенале российских банков и большая их значимость для развития отечественного банковского дела определяет необходимость использования опыта иностранных банков.

**2.3 Выбор форм расчетов и средств платежа**

В практике международной торговли большое значение имеет форма расчета за поставленную продукцию, выполненные работы или услуги. С учетом взаимных интересов участников внешнеэкономических сделок расчеты осуществляются в самых различных формах – в виде авансовых платежей, в порядке инкассо или акцепта векселя, чеками, с аккредитива и т.д.

«При осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также расчеты в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота» /1, ст. 862 /.

Форма расчетов представляет собой сложившиеся в международной коммерческой и банковской практике способы оформления, передачи и оплаты товаросопроводительных и платежных документов. Указанные формы международных расчетов применяются при платежах, как наличными, так и в кредит. При этом банковские переводы используются в расчетах за наличные, документарные аккредитивы – в расчетах за наличные и при предоставлении краткосрочного коммерческого кредита, инкассовая форма расчетов – при платежах наличными, а также при расчетах с использованием коммерческого кредита.

Выбор конкретной формы расчетов, в которой будут осуществляться платежи по внешнеторговому контракту, определяется по соглашению сторон – партнеров по внешнеторговой сделке.

Порядок проведения расчетов за экспортируемые и импортируемые товары (услуги) регламентируется законодательством страны, а также подчиняется международным правилам документального оформления и оплаты платежных документов.

Применяемые формы международных расчетов отличаются по доле участия коммерческих банков в их проведении. Минимальная доля участия банков предполагается при осуществлении банковского перевода, т.е. выполнения платежного поручения клиента. Более значительна доля участия банков при проведении инкассовой операции – контроль за передачей, пересылкой товаросопроводительных документов и выдачей их плательщику в соответствии с условиями доверителя. Максимальная доля участия банков– при расчетах аккредитивами, что выражается в предоставлении получателю (бенефициару) платежного обязательства, реализуемого при соблюдении условий, содержащихся в аккредитиве.

«Банковский перевод представляет собой простое поручение банка своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару) с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной суммы» /1/.

Банковский перевод осуществляется безналичным путем одним банком другому. Иногда переводы выполняются посредством банковских чеков или других платежных документов. Коммерческие или товаросопроводительные документы направляются при данной форме расчетов от экспортера импортеру непосредственно, т.е. минуя банк.

При расчетах банковскими переводами коммерческие банки исполняют платежные поручения иностранных банков или оплачивают в соответствии с условиями корреспондентских соглашений выставленные на них банковские чеки по денежным обязательствам иностранных импортеров, а также выставляют платежные поручения и банковские чеки на иностранные банки по денежным обязательствам российских импортеров.

При выполнении переводной операции банк переводополучателя руководствуется конкретными указаниями, содержащимися в платежном поручении. Например, в платежном поручении может содержаться условие о выплате бенефициару соответствующей суммы против предоставления им указанных в платежном поручении коммерческих или финансовых документов или против предоставления им расписки.

При выполнении переводной операции банки принимают участие в расчетах путем перевода только после предоставления плательщиком в банк платежного поручения на оплату контракта. При этом банки не несут ответственности за платеж. Банки не контролируют факт поставки товаров или передачи документов импортеру, а также исполнение платежа по контракту. При данной форме расчетов в обязанности банка входит лишь перевод платежа со счета перевододателя на счет переводополучателя в момент предоставления платежного поручения.

После заключения контракта между импортером и экспортером импортер направляет в банк заявление на перевод. Поставка товара может предшествовать платежу или последовать за ним, что определяется условиями контракта и валютным законодательством стран.

Банк импортера, приняв платежное поручение от импортера, направляет от своего имени платежное поручение в соответствующий банк экспортера. Получив платежное поручение, банк проверяет его подлинность и совершает операцию по зачислению денег на счет экспортера.

В международной банковской практике банковские переводы могут использоваться для оплаты аванса по контракту, если в его условиях содержится положение о переводе части стоимости контракта (15-30%) авансом, т.е. до начала отгрузки товара. Остальная часть оплачивается за фактически поставленный товар. Авансовый платеж фактически означает скрытое кредитование экспортера и невыгоден импортеру. Кроме того, перевод аванса создает для импортера риск потери денег в случае неисполнения экспортером условий контракта и непоставки товара.

С целью защиты импортера от риска невозврата аванса в случае непоставки экспортером товара в международной банковской практике существует несколько способов защиты:

* получение банковской гарантии на возврат аванса; в этом случае до перевода авансового платежа оформляется гарантия первоклассного банка;
* использование документарного или условного перевода; в этом случае банк экспортера производит фактическую выплату аванса на его счет при условии предоставления им транспортных документов в течение определенного срока.

Банковские переводы являются одной из самых популярных форм расчета российских экспортеров и импортеров.

Одной из наиболее сбалансированных форм расчетов, как для покупателя, так и для поставщика будут расчеты по инкассо. Инкассо представляет собой поручение экспортера своему банку получить от импортера (непосредственно или через другой банк) определенную сумму или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в установленный срок. Инкассо используется в расчетах как при условиях платежа наличными, так и с использованием коммерческого кредита.

Зачастую проблемы в выборе форм расчетов между российскими предпринимателями и их зарубежными партнерами возникают из-за элементарного незнания нормативной базы.

При инкассовых операциях банки и их клиенты руководствуются Унифицированными правилами по инкассо (Публикация Международной торговой палаты №522, вступили в силу в новой редакции 1 января 1996 года). Унифицированные правила по инкассо – основной международный нормативный документ, регулирующий эту форму расчетов.

Унифицированные правила определяют виды инкассо, порядок предоставления документов к платежу и совершения платежа, акцепта, порядок извещения о совершении платежа, акцепта или о неплатеже (неакцепте), определяют обязанности и ответственность сторон, дают единообразное толкование различных терминов и решают другие вопросы.

Согласно Унифицированным правилам, инкассо – это операция, осуществляемая банками на основе полученных инструкций с документами в целях:

* получения акцепта и/или платежа;
* выдачи коммерческих документов против акцепта и/или платежа;
* выдачи документов на других условиях.

В зависимости от видов документов, с которыми производится инкассовая операция, различают два вида инкассо:

* чистое инкассо, т.е. инкассо финансовых документов, к которым относятся чеки, векселя, платежные расписки и другие документы, используемые для получения платежа деньгами;
* документарное инкассо, т.е. инкассо коммерческих документов, которые могут сопровождаться или не сопровождаться финансовыми документами.

Участниками инкассовой операции являются:

* доверитель – клиент, который доверяет операцию по инкассированию своему банку;
* банк-ремитент – банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию;
* инкассирующий банк – любой банк, не являющийся банком-ремитентом, участвующий в операции по выполнению инкассового поручения;
* представляющий банк – банк, непосредственно получающий платеж или акцепт, делающий представление документов плательщику;
* плательщик – лицо, которому должны быть представлены документы в соответствии с инкассовым поручением.

Расчеты в форме инкассо строятся следующим образом. После заключения контракта, в котором стороны оговаривают, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер отгружает товар в соответствии с условиями заключенного контракта. Получив от транспортной организации транспортные документы, экспортер подготавливает комплект документов, который включает коммерческие, а также, возможно, и финансовый документы, и представляет его своему банку (банку-ремитенту) при инкассовом поручении.

Получив от доверителя документы, банк-ремитент осуществляет их проверку по внешним признакам, которые указаны в инкассовом поручении, и далее действует в соответствии с инструкциями доверителя, содержащимися в этом поручении, и Унифицированными правилами.

Банк-ремитент отсылает документы инкассирующему банку, которым является, как правило, банк страны-импортера.

Расчеты по инкассо, осуществляемые согласно Унифицированным правилам, выгодны как для банков, так и для сторон по сделке. У банков при выполнении распоряжений клиентов не возникает необходимости открывать дополнительный счет или аккумулировать денежные средства иным путем (например, аккредитив). Покупатель может быть уверен, что после оплаты расчетных документов он получит право на товар, а также отгрузочные и товарораспорядительные документы. Поставщик будет уверен, что до момента получения денег его товар будет находиться в его распоряжении.

К сожалению, такая форма безналичных расчетов, как инкассо редко применяется на территории нашей страны, не говоря уже о применении в расчетах с иностранными партнерами, за исключением расчетов с контрагентами из стран Юго-Восточной Азии (Китай, Вьетнам и др.), а также Индии, так как их законодательство закрепляет необходимость пользоваться этим инструментом. Игнорирование явных преимуществ расчетов по инкассо происходит вследствие запутанности и несовершенства российского законодательства, регулирующего данные отношения, а также низкой правовой культурой российских предпринимателей в сфере как международного, так и российского законодательства.

Расчеты по аккредитиву являются одной из часто используемых во внешнеэкономических контрактах форм оплаты товара (работ, услуг). При расчетах по аккредитиву банк, действующий по поручению плательщика и в соответствии с его указанием (банк-эмитент), обязуется произвести платежи получателю средств или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель (п. 1 ст. 867 ГК). Для расчетов по аккредитиву характерно, что снятие денег со счета плательщика предшествует отправке товаров в его адрес. Это отличает аккредитивную форму от других форм расчетов, в частности от расчетов по инкассо. Платежи производятся банком плательщика (получателя товара) в соответствии с его поручением и за счет его средств или полученного им кредита против названных в аккредитивном поручении документов и при соблюдении других условий поручения, которые банк доводит до сведения стороны, уполномоченной на получение платежа. При этом деньги, числящиеся на аккредитиве, продолжают принадлежать получателю товаров и снимаются с аккредитива лишь после того, как продавец отправит указанные товары и представит в банк соответствующие документы.

Использование аккредитивной формы наиболее благоприятно для продавца товаров (получателя платежа). По мнению главного специалиста отдела документарных операций Содбизнесбанка Татьяны Априщенко, для экспортера расчеты в форме аккредитива являются наиболее выгодными, так как это единственная форма расчетов (кроме гарантийных операций банков), содержащая обязательство банка произвести платеж. Расчеты по аккредитиву производятся по месту его нахождения, что приближает осуществление платежа по времени к моменту отгрузки товаров, способствуя ускорению оборачиваемости средств продавца. В свою очередь, несвоевременное открытие аккредитива плательщиком позволяет ему задержать поставку или даже отказаться от исполнения заключенного договора, ссылаясь на неплатежеспособность контрагента. Открытие же аккредитива придает ему уверенность в том, что поставленный товар будет оплачен.

При расчетах по аккредитиву, экспортер и импортер заключают между собой контракт, в котором указывают, что расчеты за поставленный товар будут производиться в форме документарного аккредитива. В контракте должен быть определен порядок платежа, т.е. четко и полно сформулированы условия будущего аккредитива. В контракте также указывается банк, в котором будет открыт аккредитив, вид аккредитива, наименование авизующего и исполняющего банка, условия исполнения платежа, перечень документов, против которых будет осуществлен платеж, сроки действия аккредитива, порядок уплаты банковской комиссии и др. Условия платежа, содержащиеся в контракте, должны содержаться в поручении импортера банку об открытии аккредитива.

После заключения контракта экспортер подготавливает товар к отгрузке, о чем извещает импортера. Получив извещение экспортера, покупатель направляет своему банку заявление на открытие аккредитива, в котором указываются условия платежа, содержащиеся в контракте. После оформления открытия аккредитива банк-эмитент направляет аккредитив иностранному банку, как правило, банку, обслуживающему экспортера– авизующему банку. Авизующий банк, проверив подлинность поступившего аккредитива, извещает экспортера об открытии и условиях аккредитива.

Экспортер проверяет соответствие условий аккредитива платежным условиям заключенного контракта. В случае несоответствия экспортер извещает авизующий банк о непринятии условий аккредитива и требовании их изменения. Если экспортер принимает условия открытого в его пользу аккредитива, он отгружает товар в установленные контрактом сроки. Получив от транспортной организации транспортные документы, экспортер представляет их вместе с другими документами, предусмотренными условиями аккредитива, в свой банк.

Банк проверяет, соответствуют ли представленные документы условиям аккредитива, полноту документов, правильность их составления и оформления, непротиворечивость содержащихся в них реквизитов. Проверив документы, банк экспортера отсылает их банку-экспортеру для оплаты или акцепта. В сопроводительном письме указывается порядок зачисления выручки экспортеру.

Получив документы, банк-эмитент тщательно проверяет их, а затем переводит сумму платежа банку, обслуживающему экспортера. На сумму платежа дебетуется счет импортера. Банк экспортера зачисляет выручку на счет экспортера.

Импортер, получив от банка-эмитента коммерческие документы, вступает во владение товаром.

В международной практике используются самые разнообразные виды аккредитивов – безотзывные, отзывные, подтвержденные, неподтвержденные, переводные (трансферабельные), резервные, возобновляемые (револьверные), «досрочно открываемые», аккредитивы с «красной оговоркой», компенсационные аккредитивы и аккредитивы преимущественного действия и т.д.

Отзывный аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом по распоряжению плательщика в любой момент без предварительного согласования с экспортером и другими участниками операции, поэтому такой аккредитив используется редко.

Безотзывный аккредитив не может быть изменен или аннулирован без согласия экспортера, в пользу которого он открыт.

При неподтвержденном аккредитиве только банк-эмитент (банк импортера, открывший аккредитив) несет обязательство исполнения аккредитива.

Подтвержденный аккредитив – аккредитив, ответственность по которому по просьбе банка-эмитента принимает также другой банк, и этот банк добавляет свое подтверждение. В этом случае такое подтверждение составляет твердое обязательство подтверждающего банка в дополнение к обязательству открывшего банка платить по аккредитиву при выполнении его условий. В случае подтвержденного аккредитива застрахованы риски, как в стране импортера, так и в стране экспортера.

Безотзывный подтвержденный аккредитив является для бенефициара двойной гарантией платежа со стороны банка-эмитента и подтверждающего банка. В качестве подтверждающего банка в сделках с российскими компаниями обычно выступает первоклассный зарубежный банк. Подтвержденный аккредитив, как правило, исполняется в подтвердившем западном банке.

Аккредитивы по способу обеспечения платежа бывают покрытыми и непокрытыми. Покрытыми являются аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент перечисляет средства плательщика-импортера или предоставленный ему кредит в распоряжение исполняющего банка. При непокрытом аккредитиве покрытие не перечисляется.

Все более широкое применение в международной практике находит трансферабельный (переводной) аккредитив. Он позволяет осуществлять с него платежи не только в пользу бенефициара, но и третьих лиц – вторых бенефициаров. Перевод аккредитива в пользу третьих лиц производится по просьбе бенефициара полностью или частично. Трансферабельный аккредитив, как правило, используется в том случае, если бенефициар не является поставщиком товара или поставка осуществляется через посредника. Второй бенефициар, отгрузив товары в адрес импортера, представляет в банк коммерческие документы, соответствующие условиям аккредитива, для получения платежа. Бенефициару, в пользу которого был открыт трансферабельный аккредитив, предоставлено право заменить счета (и тратты), предоставленные вторым бенефициаром, своими счетами (и траттами) и получить возможную разницу между суммами этих счетов.

Если условиями аккредитива не предусмотрена возможность его перевода, а бенефициар по аккредитиву не является поставщиком товара, в расчетах может быть использован компенсационный аккредитив. Он открывается бенефициаром по основному, базисному аккредитиву как встречный аккредитив в пользу производителя товара или субпоставщика. Базисный и компенсационный аккредитивы самостоятельны и в правовом отношении не связаны между собой.

После открытия основного аккредитива банк-эмитент извещает об этом банк продавца. Этот банк, выступая как авизующий и, как правило, подтверждающий банк, извещает продавца об открытии аккредитива. Продавец обращается в банк с заявлением об открытии на основе базисного аккредитива встречного аккредитива в пользу производителя товара или субпоставщика. Второй банк-эмитент открывает аккредитив и извещает об этом банк, обслуживающий производителя товаров, а банк извещает поставщика. Поставщик отгружает товар покупателю и представляет в банк документы, предусмотренные условиями аккредитива.

При открытии компенсационного аккредитива необходимо соответствие условий компенсационного аккредитива условиям, предусмотренным базисным аккредитивом. Это касается, прежде всего, условий поставки товара и требований, предъявляемых к представляемым документам. Если условия базисного и компенсационного аккредитивов совпадают и для получения платежа по аккредитиву необходимо представить одни и те же документы, то после замены тратт документы, представленные поставщиком по компенсационному аккредитиву, могут быть использованы для платежа по базисному аккредитиву. При несовпадении условий базисного и компенсационного аккредитивов продавцу необходимо дополнить комплект документов, полученных от поставщика при реализации компенсационного аккредитива.

Для обеспечения платежа по компенсационному аккредитиву срок его действия должен выходить за пределы срока действия базисного аккредитива.

При поставках товаров равными партиями в расчетах может использоваться револьверный (возобновляемый) аккредитив. Револьверный аккредитив предусматривает пополнение аккредитива на определенную сумму (квоту) или до первоначальной величины по мере использования. При открытии револьверного аккредитива, как правило, указывается общая сумма аккредитива, размер одной квоты и количество квот, а также срок использования квоты.

Для обеспечения платежа по аккредитиву может открываться аккредитив с валютным покрытием. При открытии покрытых аккредитивов банк-эмитент предоставляет в распоряжение иностранного банка, исполняющего аккредитив, валютные средства в сумме открываемого аккредитива на срок его действия с условием использования этих средств для выплат по аккредитиву. Валютные средства могут передаваться путем кредитования счета исполняющего банка в банке-эмитенте или в третьем банке; путем предоставления исполняющему банку права дебетовать счет банка-эмитента, открытый в этом банка, на сумму аккредитива; путем открытия банком-эмитентом депозита в исполняющем банке.

Предоставление валютного покрытия при открытии аккредитива ведет к замораживанию средств банка-эмитента на срок его действия. Поэтому в международной практике в основном используются непокрытые аккредитивы, не требующие отвлечения средств банка-эмитента в момент открытия аккредитива.

В международной практике иногда применяется аккредитив «с красной оговоркой», предусматривающий выдачу исполняющим банком экспортеру авансов до определенной суммы. Аванс обычно используется бенефициаром для закупки товара, предназначенного на экспорт. Фактически часть суммы аккредитива идет на оплату неотгруженного товара. Банки выдают авансы против представления экспортером «обязательства совершить отгрузку» или иного аналогичного документа.

Открывая аккредитив «с красной оговоркой», банк-эмитент обязуется возместить исполняющему банку суммы выплаченных авансов даже в том случае, если отгрузка товара по этому аккредитиву не была совершена.

В качестве способа исполнения обязательств по контракту в международной практике используется резервный (гарантийный) аккредитив. Он открывается как в пользу экспортера, так и в пользу импортера по контракту. Резервный аккредитив может использоваться аналогично документарному, а также для дополнительного обеспечения платежей в пользу экспортера при расчетах в форме инкассо или банковского перевода. В то же время резервный аккредитив может быть обеспечением возврата ранее выплаченного импортером аванса или выплаты штрафов и неустоек в пользу импортера при ненадлежащем исполнении экспортером условий контракта. Платежи по резервному аккредитиву совершаются банками на основе заявлений бенефициара о том, что приказодатель по резервному аккредитиву не выполнил своих обязательств. При этом банки не проверяют достоверность такого заявления, т.е. совершают платеж, безусловно. Таким образом, резервный аккредитив можно рассматривать как гарантию обеспечения платежа в том случае, если приказодатель по резервному аккредитиву не выполнил своих обязательств по контракту.

Использование в расчетах аккредитива наиболее выгодно экспортеру, однако для них аккредитив является наиболее сложной формой расчетов: получение платежа с аккредитива связано с точным соблюдением его условий, правильным оформлением и своевременным представлением в банк документов, указанных в аккредитиве. Контролируя соблюдение условий аккредитива и представленные документы, банки защищают интересы покупателя, действуя на основе его инструкций.

Недостатком аккредитивной формы расчетов является сложный документооборот и задержки в движении документов, связанные с контролем документов в банках и их пересылкой между банками.

В целях исполнения платежей по внешнеторговым сделкам используются банковские гарантии.

В тексте гарантии обязательно перечисляются документы, предъявление которых подтверждает неисполнение платежа.

Банковские гарантии выставляются двумя способами:

* непосредственно – т.е. банком принципала (клиента банка, за счет которого гарантия выдается) в пользу бенефициара;
* через посредство – банк (по поручению клиента) уполномочивает иностранный банк (своего корреспондента) выставить гарантию в пользу бенефициара.

Выбор способа выставления банковской гарантии определяется с учетом тех условий валютно-финансового характера и регулирования, которые существуют в стране экспортера.

Определение срока действия банковской гарантии имеет большое значение, особенно если речь идет о длительных поставках комплектного оборудования. В этом случае обозначением срока действия гарантии служит оговорка: «действительно до подписания протокола приемки» или подобная, иначе в данном случае срок гарантии выходит за рамки основного срока действия контракта. Может быть использована и другая формулировка: «не позднее чем…»

Предъявление требования по банковским гарантиям дает возможность возмещать банкам гарантированную сумму в случае невыполнения поставщиком договорных обязательств.

Банки РФ оказывают следующие услуги по документарным операциям:

* Аккредитив:

- Авизование предстоящего открытия аккредитива.

- Авизование аккредитива/увеличение его суммы.

- Открытие, увеличение, пролонгация аккредитива.

- Подтверждение, увеличение или пролонгация подтвержденного аккредитива.

- Платежи, проверка или прием и отсылка документов.

- Изменение условий, аннуляция аккредитива.

- Акцепт тратт.

- Трансферация аккредитива.

- Оформление переуступки выручки.

- Выполнение функций рамбурсирующего банка.

- Анализ условий аккредитивов, авизуемых Внешторгбанком, по просьбе клиентов.

* Инкассо:

- Чистое инкассо.

- Документарное инкассо.

- Пересылка или возврат банку-корреспонденту документов, выставленных на инкассо, но не оплаченных клиентом.

- Пересылка банку-корреспонденту сообщений иностранных банков по инкассо (чекам), находящимся на учете в других коммерческих банках.

- Изменение условий инкассового поручения или его аннуляция.

- Проверка и отсылка документов на инкассо.

* Гарантийные операции:

- Выдача гарантии.

- Изменение условий гарантии.

- Авизование гарантии.

- Проверка по просьбе клиента подписей, передача сообщений по гарантии, не авизованной банком, предъявление требования платежа по гарантии другого банка.

- Подготовка по просьбе клиента заключения по условиям гарантии другого банка или составление текста гарантии.

**3. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ РАСЧЕТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

**3.1 характеристика экспортных и импортных операций предприятия**

Хозяйствующий субъект является предприятием группы компаний, в которую входят также собственная типография полного цикла, два завода, специализирующихся на выпуске специализированной техники, дорожных знаков, барьерного ограждения, модульных зданий и др., большой сельскохозяйственный комплекс по выращиванию и переработке продукции плодовых и зерновых культур, совместное предприятие по производству зерноуборочных комбайнов «Сампо-Ростов» и т.д. Предприятие основано в 1993 году и является одним из самых крупных поставщиков спецтехники в России, а также странах Ближнего и Дальнего Зарубежья.

Партнерами хозяйствующего субъекта являются такие крупные организации как ОАО «Тюменская нефтяная компания», «Черноморские магистральные нефтепроводы», ТПП «Когалымнефтегаз», АО «Харрикейн Кумколь Мунай», ОАО «Вологдаэнерго», ОАО «Бурятнефтепродукт», ОАО «Свердловскнефтепродукт», ОАО «Надымдорстрой», ОАО «Воронежское Акционерное Самолетостроительное Общество», АО «Таганрогский металлургический завод», РАО «Норильский Никель», Акционерная компания «Алроса» и другие.

Предприятие поставляет следующие виды спецтехники:

* Автобусы: УАЗ, ГАЗ, ПАЗ, КАвЗ, СарЗ, ЛАЗ, ЛиАЗ, МарЗ, Икарус.
* Вахтовые автобусы: КАМАЗ, УРАЛ, ГАЗ, ЗИЛ.
* Грузовые автомобили: УАЗ, ГАЗ, ЗИЛ, КАМАЗ, УРАЛ, МАЗ, КРАЗ, БЕЛАЗ, МЗКТ (бортовые, самосвалы, тягачи); а также прицепы и полуприцепы.
* Техника для сельского хозяйства: трактора, сеялки, культиваторы, плуговое оборудование, бороны, косилки.
* Техника для дорожных и строительных организаций: экскаваторы, бульдозеры, автокраны, баровые машины, трубоукладчики, передвижные сварочные агрегаты, автогрейдеры, погрузчики, топливозаправщики, топливовозы, цементовозы, автогудронаторы, автобетоносмесители.
* Спецтехника для электросетей, водоканалов, газовых служб: аварийно-ремонтные машины, автоподъемники, лаборатории высоковольтных соединений, бурильно-крановые машины.
* Коммунальная техника: мусоровозы, пескоразбрасыватели, машины для уборки улиц.
* Элеваторное оборудование: мельницы вальцовые, зерносушилки, комбикормовые заводы, крупозаводы, зерноочистительное оборудование, вальцовые станки, сепараторы зерноочистительные, рассевы самобалансирующиеся, машины ситовеечные, шелушильно-шлифовальные машины, технологическое оборудование для комбикормовой промышленности, технологическое оборудование для комбикормовой промышленности, технологическое оборудование для мукомольной и крупяной промышленности, вальцы мукомольные.
* Водный транспорт: вспомогательный (буксиры, толкачи, брандвахты, бункеровщики), транспортный (нефтеналивные, навалочные, генеральные), пассажирский флот.
* Пожарная автотехника: автоцистерны, автолестницы, гидроподъемники, первичные средства пожаротушения.
* Изотермические фургоны на все виды шасси.
* Техника и оборудование для горнодобывающей промышленности: бульдозеры, экскаваторы, большегрузные самосвалы, дробилки и грохоты.
* Запчасти на все виды оборудования.

На предприятии существует сервисный центр, который производит приемку, отправку, транспортировку, сервисное и гарантийное обслуживание поставляемой техники.

Отгрузка спецтехники осуществляется железнодорожным или морским транспортом. Предприятие работает на условиях доставки продукции на склад покупателя.

Всего в фирме работает 33 человека. Генеральный директор осуществляет общее руководство компанией. У генерального директора имеется два заместителя: по общим вопросам и коммерческий директор, который руководит департаментом продаж и отделом внешнеэкономической деятельности. Департамент продаж включает в себя отдел продаж по РФ (7 чел.), отдел продаж спецтехники в страны Ближнего Зарубежья (4 чел.) и отдел продаж спецтехники в страны Дальнего Зарубежья (3 чел.). Отдел внешнеэкономической деятельности (3 чел.) занимается оформлением международных торговых сделок предприятия. Кроме этого в компании существует сервисный центр (5 чел.), возглавляемый начальником сервисного центра; а также отдел кадров (2 чел.– начальник отдела кадров и специалист-кадровик), бухгалтерия (3 чел.– главный бухгалтер, бухгалтер и кассир). На предприятии также работает секретарь-референт и офис-менеджер.

В 2003 году объем продаж компании составил 5,9 млн. долларов США. В таблице 3.1 показана структура продаж по группам спецтехники.

Таблица 3.1– Продажи хозяйствующего субъекта в 2003 году по группам спецтехники, млн. долларов США

|  |  |
| --- | --- |
| Виды спецтехники | Объем продаж |
| Автобусы | 0,5 |
| Вахтовые автобусы | 0,1 |
| Грузовые автомобили | 0,4 |
| Техника для сельского хозяйства | 1,3 |
| Дорожная и строительная техника | 2,1 |
| Спецтехника для электросетей, водоканалов и т.д. | 0,1 |
| Коммунальная техника | 0,9 |
| Элеваторное оборудование | 0,2 |
| Водный транспорт | 0,05 |
| Виды спецтехники | Объем продаж |
| Пожарная автотехника | 0,05 |
| Изотермические фургоны | 0,04 |
| Оборудование для горнодобывающей промышленности | 0,16 |

Рассмотрим экспортные и импортные операции хозяйствующего субъекта.

Предприятие поставляет в основном спецтехнику российских производителей. В 2003 году предприятие импортировало сельхозтехнику компании «Джон Дир» (США) на сумму 0,3 млн. долларов США, строительную технику компании «Хитачи» (Япония) на сумму 0,6 млн. долларов США. Наибольшее количество внешнеторговых контрактов по импорту спецтехники на сумму 1,8 млн. долларов США было заключено с компанией «Татра» (Словакия); дилером которой является фирма.

Хозяйствующий субъект поставляет следующую продукцию предприятия «Татра»:

• Седельные тягачи «Татра», предназначенные для буксировки полуприцепов и перевозки различных грузов в сложнейших климатических и дорожных условиях; (таблица 3.2).Объем экспортных операций хозяйствующего субъекта в 2003 году составил 1,1 млн. долларов США. Предприятие поставляло спецтехнику в Украину, Беларусь, Казахстан, Китай, Анголу, Чили. Наибольший объем продаж пришелся на экспорт в Беларусь сельхозтехники – комбайнов «Дон» производства «Ростсельмаш» (0,35 млн. долларов США) и грузовых автомобилей МАЗ, КАМАЗ в Республику Ангола (0,31 млн. долларов США). При выполнении экспортных контрактов также использовалась аккредитивная форма расчетов. Филиал «Ростовский» ОАО «Альфа-Банк» предоставляет гарантии исполнения контрактных обязательств под обеспечение: залог товарно-материальных ценностей. (рисунок 3.2).

**3.2 Организация торговли готовой продукцией на международном рынке**

Торговля готовой продукцией на внешнем рынке, т.е. продукцией, предназначенной для конечного потребителя, проходит непосредственно между ее производителями (экспортерами) и потребителями (импортерами) или осуществляется через посредников. В современных условиях она, как правило, требует дополнительных работ, связанных с повышением конкурентоспособности товаров: предпродажного сервиса и доработки, а также технического обслуживания. Во внешнеторговых контрактах на экспорт и импорт товаров данного вида, помимо общих условий продажи, оговаривается порядок проведения дополнительных работ, указываются условия поставки и формы расчетов, сроки предоставления гарантий.

Рассмотрим особенности организации торговли готовой продукцией.

Предпродажный сервис включает комплекс работ, связанных с расконсервацией товара, приведением его в состояние полной готовности к употреблению, цель которых – показать товар лицом. Эти операции осуществляются, как правило, на территории покупателя (импортера) в специально оборудованных складских помещениях. В условиях жесткой конкуренции, предпродажный сервис является обязательным атрибутом современной международной торговли.

Предпродажная доработка товаров осуществляется торговыми посредниками с целью не только повышения конкурентоспособности товаров, но и для удовлетворения индивидуальных запросов потребителей. В предпродажную доработку обычно входят:

• доукомплектование поставленной продукции дополнительными агрегатами, например, для соответствия климатическим условиям импортера тракторы, поставляемые в страны с тропическим Климатом, доукомплектовываются кондиционерами;

• замена узлов и деталей в целях соответствия стандартам страны-импортера и т.п.

В результате предпродажной доработки товара при доукомплектовании создается дополнительная стоимость. Однако затраты на повторные и некачественно выполненные работы по основной продукции становятся прямыми потерями экспортера.

Важнейшим направлением производственной деятельности в сфере потребления является техническое обслуживание машин и оборудования, которое состоит из двух этапов: техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный период, которое в ряде случаев представляет собой гарантийную или коммерческую эксплуатацию построенного комплексного объекта. Осуществление техобслуживания и предоставление сервисных услуг имеет исключительно важное значение при комплектных поставках оборудования.

Большое значение техническое обслуживание приобрело в связи с созданием новых технологических процессов с широким использованием ЭВМ, применением новых видов материалов и т.д. При этом экспортеры получают дополнительные возможности поставки запасных частей, эксплуатационных узлов и предоставления услуг через квалифицированных специалистов. Все это создает на потребительском рынке широкую сеть сервисного обслуживания, что выгодно как для импортера, так и для экспортера.

Сервисный центр хозяйствующего субъекта представляет полный спектр гарантийного, послегарантийного, а также сервисного обслуживания (см. также выше).

Торговля продукцией в разобранном виде осуществляется на внешнем рынке также для повышения ее конкурентоспособности и получения дополнительной прибыли. Законодательство ряда стран (особенно развивающихся) в целях защиты ряда отраслей от конкуренции иностранных поставщиков вводит количественные ограничения или повышенные таможенные пошлины на импорт готовой продукции.

Предпочтение отдается импорту ее в разобранном виде, так как организация сборки продукции на предприятиях импортера содействует развитию национальной промышленности и повышению занятости населения, а также развитию научно-технического процесса.

Экспортеру данного вида продукции необходимо учитывать, во-первых, что поставка комплекта узлов и деталей должна быть рассчитана на возможность самостоятельной сборки силами персонала страны-импортера без проведения дополнительных операций по подготовке или доработке деталей. Кроме того, поставка должна осуществляться без перебоев, не нарушая процесса сборки, и ритмично, исключая образование излишних складских запасов. Указанные требования должны находить отражение в контракте.

Прогрессивная сборка, в отличие от поставки продукции в разобранном вице, предполагает обязательства экспортера по содействию импортеру в поэтапной организации собственного производства отдельных узлов, деталей и агрегатов с постепенным переходом в будущем к самостоятельному выпуску готовой продукции. Одновременно экспортер продает лицензию на право производства тех или иных видов готовой продукции, узлов и деталей, а также предоставляет услуги типа ноу-хау, выполняет технический проект предприятия и проект организации производства. За отдельную плату фирма-экспортер поставляет импортеру комплектное оборудование, необходимое для производства продукции, а также предоставляет инжиниринговые услуги по организаций самостоятельного производства.

Такая форма сотрудничества позволяет покупателю постепенно наладить собственное производство, полностью отказавшись от импортных закупок. Контракт в этом случае представляет собой комплексный документ, в который дополнительно включаются не которые положения консультативного инжиниринга, а также элементы лицензионного договора.

Аренда как форма реализации готовой продукции на международном рынке получила развитие вследствие активизации в США в 50-е годы прошлого века торговли машинами и оборудованием, как противовес обострившейся конкуренции на внутренних и внешних рынках. Основными преимуществами аренды являются: ускорение научно-технического прогресса без единовременной мобилизации значительных финансовых средств на приобретение современного оборудования; рост эффекта при сокращении общих капиталовложений и повышении их мобильности и др.

Предметом аренды выступают машины и оборудование, товары длительного пользования, недвижимое имущество, производственные, выставочные и другие виды площадей.

В зависимости от продолжительности периода аренды различают три основных вида: краткосрочная (рентинг); среднесрочная (хайринг) и долгосрочная (лизинг). Длительность каждого вида зависит от характера предмета аренды.

Рентинг характерен для случаев, когда арендодатель полностью берет на себя не только техническое обслуживание предмета аренды (автомобиля, самолета, морского судна), но и страхование его, а часто и самого пользователя (чартер). Срок этого вида аренды колеблется от нескольких дней до нескольких месяцев.

Хайринг используется в случае аренды уникальных видов измерительного и другого оборудования сроком до одного года. При этом техническое обслуживание оборудования арендодатель берет на себя лишь в отдельных случаях.

Лизинг используется в отношении современного наукоемкого технологического оборудования (авиационного, энергетического, электронного и т.п.) сроком более года при условии его технического обслуживания за счет арендатора и страхования в пользу арендодателя.

Лизинг является основным видом долгосрочной аренды и часто определяется как «кредит аренды», сущность которого состоит в передаче лизингодателем лизингополучателю материальных ценностей во временное пользование с оплатой лизингополучателем потребительной стоимости услуг лизингодателя и «процента по кредиту».

Другими словами, одной из целей лизинговой операции является кредитование сдаваемой в аренду собственности (предмет аренды). Отсюда сходство лизинга и кредита: предоставляя в аренду купленный у продуцента лизингополучателем предмет аренды, последний предоставляет лизингополучателю кредит.

В практике лизинга существует определенная классификация его форм в зависимости от экономической значимости (оперативный и финансовый лизинг), характера предмета аренды (товары длительного пользования, недвижимое и движимое имущество и т.п.), рынка лизинговых операций (внутренний и международный). Причем международный лизинг подразделяется на прямой и косвенный зарубежный лизинг, а также экспортный и транзитный.

Прямой зарубежный лизинг предполагает местонахождение арендодателя и арендатора в разных странах.

Косвенный лизинг – наиболее распространенная форма международного лизинга подразумевает, что его участники являются юридическими лицами одной страны, однако капитал арендодателя может частично принадлежать иностранным банкам и лизинговым компаниям. Объектом такого лизинга выступает оборудование, импортируемое в страну арендатора.

Экспортный лизинг характерен для ситуации, когда поставщик и лизинговая фирма расположены в одной стране, а лизингополучатель – за рубежом.

При транзитном лизинге все его участники расположены в разных странах.

Торговля комплектным оборудованием имеет некоторые особенности в отличие от других форм поставки готовой продукции на внешний рынок. Его экспорт относится к сравнительно новым направлениям, получившим развитие с расширением мирового рынка капитального строительства, ставшего основным каналом получения заказов на поставку оборудования и характерного практически для всех отраслей промышленности.

Под комплектным понимается оборудование промышленных предприятий и объектов, представляющих единый технологический комплекс, строящихся по согласованному между сторонами проекту с одновременным предоставлением сопутствующих услуг в виде инжиниринга, строительных работ, транспортных, финансовых и страховых операций, а также обучением специалистов работе на поставляемом оборудовании.

В комплектные поставки обычно входят: проектно-изыскательские работы комплект технологического оборудования и материалов; сопутствующие лицензии; командирование специалистов поставщика (подрядчика) с предоставлением услуг ноу-хау.

В международной практике используют два метода приобретения комплектного оборудования.

Первый метод состоит в прямых переговорах между заинтересованными сторонами и используется чаще всего в случае строительства объекта за рубежом и его комплексного обеспечения (финансирования, укомплектования оборудованием) в рамках реализации межправительственных соглашений.

Второй метод – объявление международных торгов (тендеров) на заранее сформулированных условиях закупки оборудования, его монтажа и пуска в эксплуатацию.

Международные торги – это метод конкурсной закупки (поставки), при котором организаторы этих торгов (покупатели, заказчики) путем официальных оповещений привлекают к заранее объявленному сроку предложения от поставщиков (продавцов), а в случае строительства объектов от подрядчиков, что дает им возможность выбрать оптимальный вариант с точки зрения цен и других условий. Одновременно привлечение для участия в торгах неограниченного количества подрядчиков (поставщиков) позволяет заказчику рассчитывать на максимальную конкуренцию между ними.

К основным преимуществам международных торгов относятся: во-первых, обострение конкуренции между поставщиками, что позволяет разместить заказы на 15-20% дешевле, чем при обычных переговорах; во-вторых, создание условий для получения более выгодных условий контракта; в-третьих, препятствование коррупции, так как решение о закупках принимается коллегиально.

Подряд представляет собой документ, в котором дается определение специфических требований к проекту, перечисление и краткое описание основных типов поставляемого оборудования и подлежащих выполнению работ, включенных в контракт, которые при этом не могут рассматриваться как их полная техническая характеристика.

Кроме того, подрядчик должен поставить все необходимые материалы, произвести установку оборудования и выполнить работы, необходимые для полного монтажа в соответствии с требованиями проектной документации, кроме тех позиций, которые прямо исключены из объема подрядных работ. То же самое относится к некоторым работам и поставкам, не включенным в документ, но необходимым для исполнения контракта.

Все поставки материалов, оборудования и выполнение работ должны осуществляться в полном соответствии со спецификациями, стандартами, правилами, чертежами и прочими документами, прилагаемыми и упоминаемыми в подписываемом соглашении.

В обязанности подрядчика входит предоставление необходимых технических документов в случае внесения изменений в ходе работ, принятие мер защиты оборудования от порчи, обеспечение контроля за монтажом (сборкой). Подрядчик, кроме того, несет ответственность за ущерб окружающей среде и сооружениям, что находит отражение в соответствующих статьях контракта.

В официальных извещениях об объявлении торгов дается общее описание требований к продукции или к услугам, сообщается место получения технико-экономического задания и бланков тендеров, адрес, по которому необходимо направлять предложения, крайний срок для их представления, дата открытия торгов, дается указание вида и размера обеспечения заказа, если таковое требуется.

Международная встречная торговля представляет собой экспортно-импортные операций, дополненные принятием партнерами встречных обязательств: по закупке конкретного объема товаров и услуг экспортером; по поставке импортером согласованного количества продукции на полную стойкость экспорта или на часть ее;

Встречная торговля выражается определенной формой взаиморасчетов, при которых имеет место полный или частично сбалансированный обмен. Разница в цене, возникшая после завершения взаимных поставок, покрывается согласованным платежом в стоимостной форме.

Один из главных признаков встречной торговли– фиксация обязательств экспортеров в едином для всех участников документе, соглашении или контракте.

В международной практике принято различать три основных вида встречной торговли: бартер, контрзакупки и компенсационные соглашения. Однако, часто к встречной торговле относят такие понятия, как выкуп продукции, бывшей в употреблении, и операции с давальческим сырьем.

Бартерные операции– один из самых распространенных на международном рынке видов встречной торговли. Эти обмен товарами на равную сумму между фирмами-партнерами, производимый на безвалютной основе, однако при этом оцененный партнерами в валюте с целью облегчения эквивалентного обмена, а также таможенного учета и определения страховых сумм. Широкое использование такого вида обмена обусловлено прежде всего отсутствием у сторон необходимых валютных ресурсов, а также ограничением номенклатуры товаров для проведения полноценных внешнеторговых операций.

Таким образом, бартер, подобно другим видам встречной торговли, следует рассматривать как своего рода компромисс между потребностями дальнейшего расширения международного товарообмена и сохраняющимися в этой сфере разнообразными ограничениями, в том числе и валютно-финансовыми. Контрзакупки предполагают, что экспортеры в борьбе с конкурентами (а также в связи с особыми условиями торговли на рынке партнера) вынуждены принимать на себя встречные обязательства по закупкам товаров импортера. Эти обязательства фиксируются в контрактах либо в виде перечня встречной поставки, либо в виде конкретной суммы последующих встречных обязательств.

Если при бартерной операции, как правило, предполагается только два участника, то при контрзакупках их может быть три и даже четыре, по два с каждой стороны.

Хозяйствующий субъект при экспорте продукции в страны Ближнего Зарубежья (Украина, Беларусь), а также в развивающиеся страны (Ангола) активно использует бартерные операции. В основном по бартеру берется сельскохозяйственная продукция.

В отличие от бартера при контрзакупках допускается наличие неконвертируемого сальдо, которое зачисляется на счет кредитора в банке страны должника. С этого счета кредитор может осуществлять платежи, но чаще всего только в стране должника.

Контрзакупки оформляются контрактом, который представляет некоторый комплекс документов, включающий основные положения договора купли-продажи и отдельные элементы договора подряда.

Компенсационные соглашения, как и бартер, предполагают одну из форм взаиморасчетов при комплектных поставках, включая оборудование, материалы, монтаж, наладку и пуск, а также предоставление ноу-хау и кредита. Они имеют долгосрочный характер и относятся западными специалистами к встречной торговле. Оплата при таких соглашениях обеспечивается поставками продукции построенного и пущенного в эксплуатацию предприятия, которое является собственностью заказчика, имея в виду, что конечная цель создания компенсационного объекта– устойчивое, экономически оправданное производство конкурентоспособного продукта, имеющего спрос на мировом рынке и необходимого для возмещения кредитных услуг страны-донора.

Основные экономические признаки компенсационных соглашений– взаимовыгодный характер и крупномасштабность программ, долгосрочное и комплексное сотрудничество, включающее научно-техническое, производственное и сбытовое товарное возмещение кредитов на основе безналичных расчетов, продолжение поставок продукции и после полной компенсации предоставленного кредита.

Выкуп продукции, бывшей в употреблении, как вид встречной торговли применяется при поставках сельскохозяйственной техники, в первую очередь тракторов, а также автомобилей, телеаппаратуры, персональных компьютеров и т.д.

При продаже этой техники продавец делает скидку на размер стоимости выкупаемого (устаревшего) товара, с учетом срока амортизации, а затем продает его (возможно, с последующим обновлением) на рынке, например, развивающихся стран, где этот товар продолжает пользоваться спросом.

Операции с давальческим сырьем базируются на международном разделении труда, что дает возможность странам, не имеющим собственной производственной базы, получать из других стран промышленные товары, расплачиваясь поставками сырья, необходимого для их производства. Эти операции оформляются заключением соглашения или контракта, где предусматривается экспорт давальческого сырья в страну импортера, который, в свою очередь, после переработки полученного сырья будет поставлять полуфабрикаты и готовую продукцию.

**3.3 Пути улучшения внешнеэкономической деятельности хозяйствующего субъекта**

Проведенный анализ показывает, что хозяйствующий субъект– динамично развивающиеся предприятие, один из самых крупных поставщиков спецтехники в России и странах СНГ.

Улучшение показателей работы предприятия связано с профессиональной работой его сотрудников с одной стороны и улучшением экономических показателей и благоприятной рыночной конъюнктурой с другой. Но даже при этом можно дать ряд рекомендаций по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Основным недостатком служит тот факт, что при импортных операциях рассматриваемый хозяйствующий субъект работает со своими клиентами на условиях предоплаты. После того, как клиент перечисляет деньги на счет предприятия, хозяйствующий субъект начинает операции по приобретению товара у зарубежных поставщиков. Для сокращения сроков отгрузки спецтехники своим покупателям и создания более гибких условий работы с ними необходимо кредитование импортных поставок. Получать кредиты на международную торговую деятельность можно в банке, в котором обслуживается предприятие – филиале «Ростовском» ОАО «Альфа-Банк».

ОАО «Альфа–Банк»– крупнейший частный банк России, успешно работающий с 1990 года. В настоящее время Альфа–Банк является высокотехнологичным универсальным банком, предоставляющим полный комплекс услуг корпоративным и частным клиентам. Банк входит в число самых надежных и диверсифицированных финансовых структур России.

Альфа–Банк входит в пятерку крупнейших финансовых структур России по величине активов и собственного капитала. По данным аудированной финансовой отчетности (МСФО) за 2002 год, активы группы «Альфа–Банк», куда входят ОАО «Альфа–Банк», дочерние банки и финансовые компании, составили $4,12 млрд., чистая прибыль– $105 млн., собственный капитал– $431 млн., кредитный портфель– $2,4 млрд.

Филиал «Ростовский» (в дальнейшем– Банк) один из самых молодых филиалов Альфа–Банка. Свою работу он начал 25 июля 2000 года. В настоящее время более 300 предприятий, организаций и фирм открыли свои счета в Банке и стали его клиентами.

Наряду с традиционными кредитными продуктами (кредитами, кредитными линиями и овердрафтами) все большую долю в кредитном портфеле Банка занимают сложно структурированные сделки – проектное финансирование, лизинговые операции, организация экспортно-импортного финансирования, выдача гарантий экспортерам и импортерам, предоставление кредитных ресурсов с использованием документарных аккредитивов.

Банк активно осуществляет долгосрочное кредитование клиентов для приобретения и модернизации основных фондов как за счет собственных средств, так и за счет привлеченных ресурсов от западных финансовых институтов, в том числе под гарантии экспортных страховых агентств.

Заемщикам в Российской Федерации Банк предоставляет кредиты без ограничения на сумму от 200000 долларов США.

Срок кредитования зависит от целей кредита и кредитоспособности заемщика.

Конкретные процентные ставки, под которые предоставляются кредитные продукты Банка, зависят от множества факторов: от вида кредитного продукта, срока и валюты кредитования, порядка уплаты процентов, а также от финансового состояния самого заемщика.

Кредитные продукты предоставляются на сроки:

• от 1 до 3 месяцев (краткосрочные);

• от 3 до 12 месяцев (среднесрочные);

• свыше 1 года (долгосрочные).

Клиентам предлагаются любые формы предоставления заемных средств:

• кредит в рублях и валюте – одноразовое перечисление заемных средств на расчетный счет заемщика,

• кредитная линия в рублях и валюте – перечисление заемных средств на расчетный счет заемщика частями (траншами) по мере возникновения необходимости,

• кредитование банковского счета (овердрафт) в рублях – оплата платежных документов заемщика при отсутствии или недостаточности денежных средств на расчетном счете,

• кредитование векселями Банка (вексельные кредиты)– предоставление заемщику векселей Банка на сумму кредита по кредитному договору.

Для сокращения расходов клиента на обслуживание кредитной сделки Банк при рассмотрении кредитных заявок оказывает необходимые консультации по оптимизации параметров сделки.

При установлении сроков пользования кредитными средствами Банк ориентируется на особенности производственного цикла, условия, предусмотренные контрактами и договорами, оборачиваемость активов, обороты по счетам клиента.

В качестве обеспечения возвратности заемных средств Банком принимается в залог любое имущество, принадлежащее заемщику (третьим лицам) по праву собственности, в том числе:

• недвижимость и оборудование;

• сырье, полуфабрикаты и готовая продукция;

• права требования по контрактам/договорам (факторинг);

• векселя, имеющие рыночную котировку, в том числе векселя ОАО «Альфа–Банк»;

• корпоративные и государственные ценные бумаги;

• депозиты, размещенные в Банке;

• стабильные обороты инкассации (кредит под объемы инкассации);

• стабильные обороты по счетам (овердрафт);

• гарантии сторонних банков, в том числе авали на векселях;

• поручительства (обеспеченные и необеспеченные) третьих лиц.

Банком широко используется предоставление банковских гарантий (в рублях и валюте) по выполнению платежных обязательств по контрактам и договорам, оказанию услуг, возврату авансовых платежей и кредитов, надлежащего исполнения поставок, качества или соответствия техническим требованиям, а также гарантий в пользу таможенных органов по акцизным и таможенным платежам.

В случае необходимости гарантии могут быть подтверждены в первоклассных западных банках.

По импортным контрактам Банк осуществляет операции по открытию и выставлению аккредитивов, предоставляя как гарантии платежа исполняющему Банку, так и кредиты/кредитные линии для денежного покрытия аккредитива без отсрочки и с отсрочкой платежа до 180 дней.

Клиенты Банка могут воспользоваться услугами Банка по покупке и авалированию векселей, эмитированных в российских рублях.

Для совершения сделки по приобретению векселей используются Договоры купли-продажи, Соглашения об отступном или Договоры мены на векселя ОАО «Альфа–Банк», а также предоставление кредитов/кредитных линий под залог этих векселей.

Аваль (гарантия платежа по векселю) предоставляется путем проставления отметки об авалировании на основании Договора об авалировании.

Банк осуществляет финансирование клиентов-импортеров для исполнения своих платежных обязательств по международным контрактам в форме:

1) Денежного кредитования (в долларах США) на оплату импортных контрактов.

Базовые условия денежного кредитования:

• срок – до 180 дней;

• минимальная сумма– 100 000 долларов США;

• ставка– от 15% годовых;

• обеспечение: залог товарно-материальных ценностей, поручительства клиентов Банка.

2) Документарных операций:

• аккредитивов (с отсрочкой платежа, с постфинансированием, резервный (stand-by), компенсационный (back-to-back), выставляемых в пользу зарубежных поставщиков для оплаты импортных торговых контрактов. При необходимости возможно подтверждение первоклассными иностранными банками.

• гарантий по контрактам клиентов-импортеров (при необходимости – подтвержденных первоклассными иностранными банками) в пользу зарубежных поставщиков, а также в пользу таможенных органов.

Базовые условия предоставления гарантий и аккредитивов:

• срок– до 180 дней;

• минимальная сумма– 100 000 долларов США;

• ставка – от 5% годовых;

• обеспечение: залог товарно-материальных ценностей, поручительства клиентов Банка.

Базовые требования к заемщику:

• Компания с опытом ведения бизнеса в отрасли не менее 3 лет.

• Компания на последний отчетный период не имеет убытков.

• Отсутствие просроченной задолженности перед бюджетными и внебюджетными обязательными фондами.

• Среднемесячный оборот компании – не менее суммы кредита.

• Если компания входит в состав холдинга, как правило, необходимо поручительство компании, обладающей активами холдинга.

• Определены основные параметры торгового контракта на импорт продукции.

Банк осуществляет финансирование клиентов-экспортеров на исполнение экспортных контрактов, заключенных с первоклассными иностранными покупателями в форме:

1) Денежного кредитования (в долларах США) на исполнение экспортных контрактов.

Базовые условия денежного кредитования:

• Срок – до 180 дней;

• минимальная сумма– 100 000 долларов США;

• ставка – от 14% годовых;

• открытие паспорта сделки по экспортному контракту в Банке;

• обеспечение: залог товарно-материальных ценностей, поручительства клиентов Банка.

2) Гарантий исполнения обязательств по экспортным контрактам в пользу иностранных покупателей.

Виды гарантий по экспортному контракту :

• гарантия возврата аванса;

• гарантия исполнения контрактных обязательств (performance bond);

• гарантия на участие в тендере.

Условия выставления гарантий:

• срок – до 180 дней;

• минимальная сумма– 100 000 долларов США;

• ставка – от 5% годовых;

• обеспечение: залог товарно-материальных ценностей, поручительства клиентов Банка.

Базовые требования к заемщику:

• Компания с опытом ведения бизнеса в отрасли не менее 3 лет.

• Компания на последний отчетный период не имеет убытков.

• Отсутствие просроченной задолженности перед бюджетными и внебюджетными обязательными фондами.

• Среднемесячный оборот компании – не менее суммы кредита.

• Если компания входит в состав холдинга, как правило, необходимо поручительство компании, обладающей активами холдинга.

• Определены основные параметры экспортного контракта.

Банк осуществляет финансирование проектов по приобретению и модернизации основных фондов предприятий для расширения, действующих и создания новых производств, в том числе за счет ресурсов, привлекаемых от иностранных финансовых институтов по линии национальных экспортно-кредитных (страховых) агентств.

Целевое использование кредитов в данном случае может быть следующим:

• Оплата российского и импортного оборудования.

• Строительство объектов производственного, административного и торгового назначения.

• Приобретение объектов недвижимости производственного, административного и торгового назначения.

• Рефинансирование (возмещение) средств, вложенных в капитальные затраты.

• Приобретение акций, долей хозяйствующих субъектов Российской Федерации.

Основные условия финансирования:

• Сумма финансирования: от 500 000 долларов США.

• Срок финансирования: от 1 года до 5 лет.

• Порядок уплаты основного долга: допускается отсрочка по погашению основного долга на период не более 1 года в зависимости от периода строительства и/или срока поставки оборудования.

Обеспечение: залог основных средств (оборудование, недвижимость), гарантии первоклассных банков-нерезидентов, гарантии коммерческих банков-резидентов, векселя ОАО «Альфа–Банк», залог ценных бумаг компаний-резидентов РФ (акции, облигации), гарантии Правительства Российской Федерации (договоры о предоставлении государственных гарантий РФ).

Существуют следующие виды проектного финансирования:

• Кратко – и среднесрочные кредиты от 3 до 12 месяцев (на капитальные вложения), в том числе для целей формирования покрытия по аккредитивам.

• Долгосрочные кредиты на срок свыше 12 месяцев (на капитальные вложения), в том числе для целей формирования покрытия по аккредитивам.

• Невозобновляемые кредитные линии для финансирования капитальных вложений, в том числе для целей формирования покрытия по аккредитивам.

Используя указанные продукты, клиент получает возможность привлечь ресурсы для осуществления капитальных затрат без отвлечения собственных средств и уменьшения собственных оборотных средств. В случае привлечения ресурсов от иностранных финансово-кредитных институтов клиент дополнительно получает возможность получить финансирование по более низким ставкам по сравнению со ставками по кредитам, предоставляемым за счет собственных ресурсов Банка.

• Непокрытые аккредитивы (для финансирования капитальных вложений), в том числе подтвержденные первоклассными западными банками.

• Гарантии или резервные аккредитивы (для финансирования капитальных вложений), в том числе подтвержденные первоклассными западными банками.

Исполнение платежных обязательств покупателя (в случае использования аккредитивов или платежных гарантий), исполнение обязательств Продавца (в случае использования гарантий исполнения обязательств или гарантий возврата аванса) гарантировано банком-эмитентом или банком-гарантом. В случае использования подтвержденного аккредитива или гарантии дополнительно к обязательствам банка-эмитента или банка-гаранта добавляются также обязательства подтверждающего банка. Имея указанные обязательства банка (банков), поставщик может предоставить покупателю отсрочку оплаты товара, у клиента-импортера также появляется возможность работать без предоплаты. Ставки по данным продуктам ниже ставок по коммерческим кредитам при равных временных параметрах.

Управление проектного финансирования Альфа–Банка активно реализует схемы долгосрочного финансирования капитальных вложений с привлечением валютных средств от западных финансово-кредитных институтов. Ниже приведены основные схемы:

• Прямой кредит западного банка покупателю под гарантию ОАО «Альфа–Банк» и гарантию экспортно-кредитного (страхового) агентства (например, HERMES).

• Целевой кредит западного банка ОАО «Альфа–Банк» под гарантию экспортно-кредитного (страхового) агентства для финансирования покупателя.

• Товарный кредит поставщика покупателю под гарантию или аккредитив ОАО «Альфа–Банк».

• Товарный кредит поставщика покупателю под гарантию или аккредитив ОАО «Альфа–Банк», подтвержденные западным банком.

• Аккредитив ОАО «Альфа–Банк», подтвержденный западным банком, с условием предоставления последним постфинансирования.

Использование указанных схем позволяет существенно снизить конечную стоимость финансирования, что особенно важно при длинном сроке финансирования (до 5 лет), т. к. на внутреннем российском рынке стоимость длинных валютных ресурсов достаточно высока.

Базовые требования к заемщику:

• Минимальный срок реального функционирования заемщика в данной отрасли должен составлять не менее 2 лет.

• Деятельность компании должна быть безубыточной на протяжении последних 5 кварталов.

• Отсутствие нереструктуризированной просроченной задолженности перед бюджетом и другими государственными органами.

• Реальные активы компании должны превышать стоимость финансирования не менее, чем в 2 раза.

• Доля денежной составляющей в выручке от продаж должна составлять не менее 80%.

• Участие заемщика в проекте собственными средствами должно составлять не менее 15% от стоимости проекта.

Требования к заемщику при финансировании проекта по организации нового производства:

• К началу финансирования проекта Банком за счет средств заемщика должна быть получена разрешительная документация на строительство, а также профинансировано не менее 30% от стоимости проекта (в том числе выкуплен земельный участок или права аренды земельного участка и оплачена часть СМР).

• Участие заемщика в проекте собственными средствами должно составлять не менее 50%.

Банк принимает к финансированию следующие виды капитальных затрат, при условии одновременного вложения в проект средств Банка и средств клиента:

• закупка оборудования;

• оплата СМР по факту выполнения работ;

• рефинансирование авансов на выполнение СМР после выполнения соответствующего объема работ;

• оборотные средства (на срок не более 1 года).

На момент подачи документов в Банк, компания должна иметь бизнес-план проекта, проектно-сметную и разрешительную документацию, а также спецификации необходимого оборудования.

Дочерняя компания Альфа–Банка – ООО «Альфа–Банк–лизинг» осуществляет приобретение по заказу клиентов основных средств с последующей передачей в лизинг.

Базовые условия предоставления лизинга:

• срок– от 1,5 до 5 лет

• стоимость лизингового оборудования – от 500 000 долларов США

Базовые требования к лизингополучателю:

• Компания-лизингополучатель должна обладать достаточным опытом ведения бизнеса в отрасли, в которой используется передаваемое в лизинг оборудование (не менее 2 лет).

• Деятельность компании должна быть безубыточной на протяжении последних 4 кварталов.

• У компании не должно быть просроченной задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

• Предприятие должно оплатить аванс не менее 20% от стоимости лизингового имущества за счет собственных средств.

Банк заинтересован в сотрудничестве с надежными заемщиками, поэтому к организациям, желающим воспользоваться кредитными продуктами Банка, предъявляются определенные требования. В частности, у заемщика должен быть свой устойчивый и перспективный бизнес, он должен обладать успешным опытом работы, располагать собственным капиталом и, если понадобится, способностью предоставить Банку достаточное обеспечение. Приветствуется, когда заемщик рассматривает кредитование в Банке как часть долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества.

Компания удовлетворяет базовым требованиям, при выполнении которых Банк кредитует экспортные и импортные контракты.

При кредитовании международных торговых сделок по импорту спецтехники наиболее предпочтительным представляется акцептный кредит, т.е. кредит, при котором экспортер («Татра») будет выставлять тратту не на импортера (хозяйствующий субъект), а на кредитующий импортера банк («Альфа-Банк»), который в свою очередь будет акцептовать тратту экспортера. Возможен также акцептно-рамбурсный кредит, при котором экспортер выставляет тратту на первоклассный банк на международном валютном рынке.

Перспективным предоставляется вариант приобретения предприятием автомобильного транспорта с последующей передачей его своим клиентам в оперативный или финансовый лизинг. В случае реализации этой программы объемы сбыта спецтехники могут существенно возрасти.

При проведении экспортных операций необходимо стремится к уменьшению доли бартера (в настоящий момент – более половины экспортных операций предприятия) и увеличению доли «живых денег» при расчете за поставляемую продукцию.

В настоящий момент в РФ резко возросла доля спецтехники, закупаемой на основании конкурсных торгов (тендеров). Особенно это касается закупок коммунальной техники. Можно выделить следующие особенности закупок оборудования по системе конкурсных торгов:

• увеличение числа членов «закупочного центра»– решение по закупке принимает комиссия, создаваемая соответствующим региональным или федеральным Министерством;

• возрастание роли главных специалистов Министерств, которые, как правило, назначаются экспертами в закупочные (тендерные) комиссии и играют важную роль при принятии решения;

• переход от розничных продаж к продаже оборудования крупными партиями;

• обострение конкурентной борьбы;

• переход от системы личных продаж торговых агентов к системе командной торговли;

Поэтому целесообразным представляется введение в штатное расписание предприятия должности менеджера по торгам. Примерный перечень его должностных обязанностей может быть следующим:

• сбор информации о проведении конкурсных торгов;

• подготовка документации для подачи на конкурсные торги;

• непосредственное участие в конкурсных торгах.

Менеджеры по сбыту, при получении информации о проведении конкурсных торгов в каком-либо регионе России или странах Ближнего и Дальнего Зарубежья, должны передавать ее менеджеру по торгам. При подготовке к участию и непосредственно участии в конкурсных торгах, менеджеры по сбыту должны помогать менеджеру по торгам в его работе (например, анализировать маркетинговую ситуацию в регионе, в котором проводится тендер).

Автор работы считает, что вышеперечисленный комплекс мер способен улучшить международную торговую деятельность рассматриваемого хозяйствующего субъекта.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Итак, на основании проведенной работы мы можем сделать следующие выводы:

Проведенный анализ показывает, что рассматриваемый хозяйствующий субъект – динамично развивающиеся предприятие, один из самых крупных поставщиков спецтехники в России и странах СНГ.

Улучшение показателей работы предприятия связано с профессиональной работой его сотрудников с одной стороны и улучшением экономических показателей и благоприятной рыночной конъюнктурой с другой. Но даже при этом можно дать ряд рекомендаций по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Для сокращения сроков отгрузки спецтехники своим покупателям и создания более гибких условий работы с ними необходимо кредитование импортных поставок. Получать кредиты на международную торговую деятельность можно в банке, в котором обслуживается предприятие– филиале «Ростовском» ОАО «Альфа-Банк».

Перспективным предоставляется вариант приобретения предприятием автомобильного транспорта с последующей передачей его своим клиентам в оперативный или финансовый лизинг. В случае реализации этой программы объемы сбыта спецтехники могут существенно возрасти.

При проведении экспортных операций необходимо стремится к уменьшению доли бартера.

В настоящий момент в РФ резко возросла доля спецтехники, закупаемой на основании конкурсных торгов (тендеров). Поэтому целесообразным представляется введение в штатное расписание предприятия должности менеджера по торгам.

В результате проведенного исследования возникает задача внедрения на предприятии комплекса мер, предложенных автором, и анализа результатов применения этих рекомендаций.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. http://www.rosavtodor.com/

2. http://www.vch.ru/

3. http://www.vneshmarket.ru/

4. Агеев С. Аккредитив как способ налогового планирования//Бизнес.–1998.–№37.

5. Бабикова С. Использование аккредитива в экспортно-импортных операциях//Внешняя торговля. –1999.–№3.

6. Внешнеэкономический бизнес в России: справочник /Под. ред. И.П. Фаминского.– М.: Республика, 1997.

7. Воротилова О.А. Международные валютно-кредитные отношения.– М.: Мысль, 2000.

8. Гражданский кодекс РФ.

9. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность.– М.: Интел-Синтез, 2001.

10. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки. – М.: Издательское объединение ЮНИТИ, 1999.

11. Иванова А. Премудрости внешнеторговых расчетов//Финанс. –2003.–№36.

12. Кормнов Ю. Внешнеэкономические аспекты развития машиностроительного комплекса //Экономист.–1996. –№6.

13. Петров А.В. Макроэкономические аспекты интеграции российских банков в мировую финансовую систему – М.: Наука, 2001.

14. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности.– М.: Юристъ, 1997.

15. Савостьянов В.А., Зубенко В.А. Международные расчеты: основные формы, правовые особенности, системы их проведения//Аудит и финансовый анализ.–2001. –№4.

16. Строганова Е. Как правильно выбрать зарубежного партнера//Банковское дело в Москве.–2001. –№7.

17. Федеральный закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».

18. Федеральный закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

19. Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров, комментарии.– М.: Приор, 1998.

20. Финансы и кредит: Учебное пособие для вузов. – Донецк: ДонГТУ, 1998.

21. Шалашов В.П. Валютные расчеты в РФ (при экспортно-импортных операциях).– М.: Интел-Синтез, 2001.