# **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Операции купли валюты под экспортно-импортные контракты на международном банковском валютном рынке

2. Лизинг в кредитовании внешнеэкономической деятельности

3. Задача

Список использованной литературы

1. Операции купли валюты под экспортно-импортные контракты

на международном банковском валютном рынке

В сделках внутри страны люди используют национальную валюту, но для проведения операций за границей им нужна иностранная валюта. Например, если фирма заключает контракт с американской на поставку оборудования, то ей нужна американская валюта для оплаты сделки. Для этих целей существуют специальные рынки, на которых может быть куплена или продана иностранная валюта и которые называются валютными рынками.

Для своих участников они предоставляют клиринговые услуги, возможность застраховаться от валютных рисков. Также имеется возможность «спекулировать», приобретая или продавая валюту, то есть играя на ее будущей пене.

Валютная сделка представляет собой обмен денег одной страны на деньги другой. Подавляющая часть денежных активов, продаваемых на валютных рынках, имеет вид депозита до востребования в банках, осуществляющих торговлю друг с другом. Только незначительная часть рынка приходится на обмен наличных денег.

Рассмотрим, в частности, форвардный валютный контракт – это обязательное для исполнения соглашение между банками по покупке или продаже в определенный день в будущем определенной суммы иностранной валюты. При этом валюта, сумма, обменный курс и дата платежа фиксируются в момент заключения сделки. Срок форвардных сделок колеблется от 3 дней до 5 лет, однако наиболее распространенными являются даты в 1, 3, 6 и 12 месяцев со дня заключения сделки.

Форвардный контракт является банковским контрактом, поэтому он не стандартизирован и может быть подобран под конкретную операцию. Рынок форвардных сделок (срочностью до 6 месяцев) в основных валютах достаточно стабилен, на срок же более 6 месяцев – неустойчив, при этом отдельные операции могут вызывать сильные колебания обменных курсов[[1]](#footnote-1).

Часто форвардная операция является частью сделки «своп». Если речь идет об одиночной сделке «форвард» (не сопряженной с одновременным совершением контрсделки «спот»), то эту операцию называют сделкой аутрайт (outright).

Форвардный курс и курс «спот» тесно связаны между собой. С теоретической точки зрения форвардная цена валюты (FR) может быть равна спот-цене (SR). Однако на практике такое совпадение весьма редко. Если форвардный курс больше спот-курса (FR > SR), то говорят, что валюта котируется с «премией»; если форвардный курс меньше спот-курса (FR < SR), то говорят, что валюта котируется с «дисконтом».

Размер форвардных дисконтов или премий по валюте определяется следующим образом:

FR – SR 360

FD (Pm;Dis) = ————— х 100% х ——,

SR t

где: FD (Pm;Dis) – форвардный дифференциал (премия или дисконт);

FR – форвардный курс;

SR – с пот-курс;

t – срок (в днях) действия форвардного контракта.

Премии и дисконты по валюте пересчитываются на годовой базис для того, чтобы можно было сравнить доходность от вложения валюты в форвардную сделку с доходностью от вложения в инструменты денежного рынка.

Ежедневно международные финансовые издания типа The Wall Street Journal и Financial Times печатают текущие курсы «спот» (spot rate) и форвардные курсы (forward rate) на 30, 90 и 180 дней вперед. Кроме того, данную информацию предоставляет и агентство «Reuters».

На форвардном рынке банки также котируют курс покупки и продажи валюты и соответственно рассчитывают кросс-курс. При этом маржа между курсом покупки валюты и курсом ее продажи (AFR-BFR) больше при форвардных операциях и составляет 0,125 – 0,25% годовых, тогда как по курсу «спот» – 0,08-0,1% годовых.

Существуют два основных метода котировки форвардного курса: метод «аутрайт» и метод «своп-ставок».

При котировке методом «аутрайт» банки указывают для клиентов как полный спот-курс, так и полный форвардный курс, а также срок и сумму поставки валюты.

Однако в большинстве случаев на межбанковском рынке форвардный курс котируется с помощью своп-ставок. Это связано с тем, что дилеры оперируют форвардными маржами (т.е. дисконтами или премиями), выраженными в пунктах, которые и называются курсами «своп» или своп-ставками. Форвардные маржи (своп-ставки) получили преимущественное распространение по следующим причинам: а) они чаще всего остаются неизменными, в то время как курсы "спот" подвержены большим изменениям; таким образом, в котировку премий и дисконтов нужно вносить меньше изменений; б) при заключении многих сделок необходимо знать именно размер форвардной маржи, а не полный форвардный курс. Своп-ставки выражаются в абсолютных долях соответствующей валюты по отношению к доллару США, аналогично котированию «спот» к доллару США. При котировании методом своп-ставок курса форвардной сделки определяются только премия или дисконт, которые при прямой котировке соответственно прибавляются к курсу «спот» или вычитаются из него. При обратной котировке валют дисконт прибавляется, а премия вычитается из курса «спот» (табл. 1).

Таблица 1

Определение форвардного курса с помощью своп-ставок

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| JPN/USD | BR | AR | BAS |
| SR (спот-курс)Своп-ставка на 30 днейFR (30) форвардный курс через 30 дней | 90595 | 1107117 | 2022 |

Своп-ставки, которые котируются в банковских информационных системах, даются только для полных месяцев или для так называемых «ординарных» дат. Ситуация усложняется, когда спот-дата валютирования совпадает с последним днем месяца. В этом случае действует правило «конца месяца», при котором все форвардные сделки на подобном спот-курсе имеют дату валютирования в последний день месяца.

Например, если 6-месячная форвардная сделка заключена 26 февраля, то соответствующей спот-датой будет 28 февраля, т.е. конец месяца. Следовательно, форвардная сделка должна быть оплачена 31, а не 28 августа.

Все другие даты, т.е. ни ординарные, ни подчиняющиеся правилу «конца месяца», называются «рваными» датами. В этом случае своп-пункты «рваных» дат пересчитываются каждый раз по-новому через пересчет в ежедневную ставку разницы в своп-пунктах для двух ординарных дат до и после требуемой даты.

Например, клиент коммерческого банка интересуется котировкой форвардного курса на день, в который в его пользу должен быть произведен платеж, т.е. через 3 месяца и 5 дней. Расчет форвардного курса в таком случае будет производиться следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Расчет форвардного курса на «рваную» дату

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата: 6 февраля | Покупка DEM/USD | Продажа DEM/USD | Дата валютирования | Срок |
| Спот-курсСвоп-пункты на 3 месяцаСвоп-пункты на 4 месяцаСвоп-пункты на 4-й месяцСвоп-пункты в день | 1,5905-170-220-50-50/30 | 1,5915-165-210-45-45/30 | 8 февраля8 мая8 июня | 90 дней120 дней30 дней |
| Своп-пункты для 3 месяцев и 5 дней рассчитываются так:своп-пункты на 3 месяца + (5 х своп-пункты в день).Имеем: Покупка Продажа-170 –165-8 –7\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Итого: -178 –172Форвардный курс на 13 мая составляет DEM/USD 1,5727/1,5743 |

Как и спот-сделки, форвардные контракты также могут заключаться и на сделки без участия американского доллара. В этом случае для расчетов будут использоваться кросс-курсы.

При заключении форвардного контракта валютный риск оператора рынка значительно увеличивается, так как увеличиваются вероятность непредсказуемого изменения курса валюты на дату поставки и риск неплатежеспособности партнера. Таким образом, банк несет риск, связанный с закрытием позиции. Именно поэтому при заключении форвардной сделки клиент должен иметь соответствующие средства – остаток на счете или кредитную линию – для покрытия этого риска.

Основное же назначение форвардных операций заключается в хеджировании валютного риска. С помощью форвардных контрактов основная доля промышленных клиентов стремится закрыть открытую валютную позицию.

2. Лизинг в кредитовании внешнеэкономической деятельности

Для финансирования долгосрочных международных операций, связанных с движением инвестиционных товаров, часто используется лизинговое кредитование. Типичная лизинговая операция может быть описана следующим образом. Во-первых, по заказу заемщика банк покупает необходимое оборудование. Далее заемщик заключает соглашение с банком по аренде этого оборудования на установленный срок, обязуясь периодически выплачивать банку (например, каждый месяц) определенные суммы денег в качестве арендной платы. Часто в конце срока лизингового договора клиент может выкупить оборудование по остаточной стоимости.

Международный лизинг характеризуется тем, что лизингодатель и лизингополучатель, лизингодатель и продавец или же все три участника сделки находятся в разных странах. Лизинг как своеобразная форма аренды существенно отличается от других ее форм, от сдачи в наем, продажи в кредит и от проката[[2]](#footnote-2).

Преимуществом лизинга для фирм является то, что при исчислении налогооблагаемой прибыли ежемесячные платежи рассматриваются как расходы. Если бы фирма купила машину за счет накопленных собственных средств или за счет банковского займа, то лишь часть ежемесячного платежа (проценты) с точки зрения налогообложения рассматривались бы как расходы. Кроме того, лизинговое финансирование обеспечивает фирму ликвидностью.

В международной практике различаются два вида аренды оборудования: кратко- (рентинг), среднесрочная до 3 лет для стандартного оборудования, автомобилей, тракторов, железнодорожных вагонов и т. д.; средне- и долгосрочная (лизинг) для промышленного технологического оборудования, в том числе комплектного. Разница между ними заключается в том, что при рейтинге объект договора может служить предметом ряда последовательно заключаемых аналогичных соглашений, а при долгосрочной аренде срок договора определяется нормальным сроком службы арендуемого оборудования.

В силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества лизингополучатель обращается к потенциальному лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии его в сделке. Это участие лизингодателя выражается в следующем:

– лизинговая компания проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;

– лизингодатель покупает необходимое лизингополучателю имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи в собственность лизинговой компании;

– передает купленное имущество лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

Своеобразие лизинговых операций по сравнению с традиционной арендой заключается в следующем:

1) объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;

2) срок лизинга меньше срока физического износа оборудования (от 1 года до 20 лет) и приближается к сроку налоговой амортизации (3-7 лет);

3) по окончании действия контракта клиент может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости;

4) в роли лизингодателя обычно выступает финансовое учреждение – лизинговая компания.

Арендные платежи производятся ежемесячно, ежеквартально либо по полугодиям. Ставки арендной платы устанавливаются исходя из характера и стоимости сдаваемого внаем оборудования, срока контракта на таком уровне, что арендная плата превышает цену, по которой его можно купить на обычных коммерческих условиях.

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, высокой динамикой его показателей, быстро расширяющейся географией заключаемых сделок. Основная часть мирового рынка лизинговых услуг сконцентрирована в «треугольнике»: США — Западная Европа — Япония.

Как свидетельствует мировой опыт, лизинговыми операциями занимаются не коммерческие банки, а специализированные компании. Лизинговые операции выгодны не только для развитых стран, но и для стран с высоким уровнем международной задолженности и ограниченными валютными средствами. Развитой рынок лизинговых услуг укрепляет производственный сектор экономики, создавая условия для ускоренного развития стратегически важных отраслей. Кроме того, лизинг как альтернативная форма кредитования усиливает конкуренцию между банками и лизинговыми компаниями, оказывает понижающее влияние на ссудный процент, что, в свою очередь, стимулирует приток капиталов в производственную сферу.

Важнейшие преимущества лизинга состоят в обширном пакете услуг, предоставляемых в рамках этой формы кредитования. В частности, он включает: организацию и кредитование транспортировки, монтаж, техническое обслуживание и страхование объектов лизинга, обеспечение запасными частями, консультационные услуги, например по вопросам налогообложения, соблюдения таможенных формальностей; организационные, координирующие и информационные услуги. Возможность получения оборудования «под ключ» высвобождает время арендатора для решения других вопросов его деятельности. Все это придает лизинговому кредитованию гибкость, позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры при закупке необходимого оборудования. Клиент сам принимает участие в определении содержания и организации сделки, совместно с лизинговой компанией согласовывает основные условия кредитования: срок аренды, сумму и периодичность арендной платы и др. Таким образом, лизинг – весьма демократичная форма кредитования инвестиций, которая отвечает стремлению хозяйственных организаций к большей самостоятельности.

В условиях дефицита платежного баланса лизинг привлекателен еще и тем, что обязательства по нему в соответствии с международной практикой не включаются в объем внешней задолженности страны. Это открывает большие возможности и доступ к импортному оборудованию.

Виды лизинговых операций. Исходя из особенностей организации отношений между лизингополучателем и лизингодателем различаются прямой и косвенный лизинг. Прямой лизинг имеет место в том случае, когда изготовитель или владелец имущества сам выступает лизингодателем, а косвенный – когда сдача в аренду ведется через третье лицо. По методу кредитования различается срочный и возобновляемый лизинг. При срочном лизинге осуществляется одноразовая аренда, а при возобновляемом (ролловерном) – договор лизинга возобновляется по истечении первого срока договора. Различается операционный лизинг, если предприятие заключает лизинговый контракт, не имея намерения приобретать объект в собственность, и финансовый лизинг – в этом случае фирма сочетает аренду с последующим выкупом объекта по остаточной стоимости в наиболее благоприятный момент, когда она будет значительно ниже рыночной стоимости аналогичного объекта.

При оценке рисков, возникающих при лизинговых операциях, банк обычно принимает во внимание следующие факторы:

1) коммерческая репутация и финансовое положение компании лизингополучателя;

2) финансово-экономическая и политическая ситуация в стране пребывания этой компании (т. е. риск национализации, запрет на перевод валютных средств за границу, риск осложнений в реализации залогового права и др.);

3) продажная цена объема сделки, динамика изменения этой цены на вторичном рынке в течение последующих лет;

4) условия эксплуатации объекта лизинга фирмой-лизингополучателем.

По отношению к арендуемому имуществу выделяют:

– договор чистого лизинга, когда дополнительные расходы по обслуживанию арендуемого имущества берет на себя лизингополучатель;

– договор полного лизинга, по которому арендодатель берет на себя техническое обслуживание и другие расходы, связанные с использованием имущества лизинга.

В зависимости от особенностей сдаваемого в аренду объекта различают лизинг движимого имущества и лизинг недвижимого имущества (административные здания, всевозможные производства, склады, крупные магазины, гаражи и пр.).

Лизинг движимого имущества наиболее распространен в мировой практике. Он охватывает широкую номенклатуру объектов, из которых можно выделить следующие основные группы:

• транспортные средства (грузовые и легковые автомобили, самолеты, суда);

• строительная техника;

• средства телевизионной и дистанционной связи;

• станки;

• средства вычислительной техники и обработки информации;

• производственное оборудование, механизмы, приборы;

• лицензии, ноу-хау, компьютерные программы и т. д.

Под периодом лизинга понимается срок действия лизингового контракта, в течение которого сданные в лизинг средства производства (машины, оборудование, транспортные средства и т. д.) находятся на балансе лизингодателя, а лизингополучатель использует их в своей хозяйственной деятельности, выплачивая лизинговой компании установленные платежи. Различают первичный и вторичный периоды лизинга. Первичный период – основной период действия контракта, когда лизингополучатель еще не выплатил лизинговой компании полную сумму амортизационных отчислений и начисленных процентов. Вторичный период появляется в ситуации, когда лизингополучатель полностью расплатился с лизинговой фирмой, но последняя не передает ему титул собственности на объект лизинга. Лизингополучатель продолжает эксплуатацию оборудования с уплатой процентов по символической ставке. Возможность продления подобного лизинга обязательно оговаривается в лизинговом контракте. Теоретически вторичный период лизинга не имеет временных ограничений, кроме реального срока службы оборудования. При тщательном уходе за оборудованием и своевременном ремонте вторичный период может растянуться на неопределенный срок.

Формы лизинговых сделок. Международная практика выработала следующие формы лизинговых сделок.

1. Стандартный лизинг. При этой форме лизинга изготовитель оборудования продает его лизинговой компании, которая сдает это оборудование в аренду потребителю. Между изготовителем и лизингополучателем нет правовых отношений по договору о лизинге. Однако если встает вопрос о техническом обслуживании оборудования, то его осуществляет по отдельной договоренности изготовитель, а лизинговая компания в вопросы технического обслуживания не вмешивается.

2. Возвратный лизинг («лиз-бэк»). С коммерческой точки зрения эта форма лизинга используется в тех случаях, когда фирма испытывает острую нужду в средствах. Он представляет собой эффективный способ улучшения финансового состояния фирмы. Сущность операции состоит в том, что собственник оборудования продает лизинговой компании оборудование, а затем берет его в аренду, т.е. продавец оборудования превращается в лизингополучателя. Такие операции осуществляются в основном в отношении оборудования, бывшего в употреблении.

3. «Мокрый лизинг». Особенность этой разновидности лизинга заключается в том, что он предусматривает дополнительные услуги лизингодателя лизингополучателю. Данный вид лизинга является дорогостоящим, так как лизингодатель осуществляет содержание оборудования, ремонт, страхование, иногда управление производством или поставку горючего. Обычно такой лизинг используется в отношении высокоточного, новейшего оборудования, такого, как компьютеры, самолеты и другие сложные машины и механизмы.

4. «Чистый лизинг». В этом случае основные обязанности, связанные с эксплуатацией оборудования, ложатся на лизингополучателя. Он платит налоги и сборы, осуществляет страхование и несет все расходы, связанные с использованием оборудования. Лизингополучатель обязан содержать оборудование в рабочем состоянии, обслуживать его и после окончания срока аренды возвратить лизингодателю в хорошем состоянии с учетом нормального износа. Лизингодатель не отвечает за действия, связанные с использованием лизингополучателем имущества. Но он несет ответственность, связанную с возможными действиями властей или иных организаций страны, где используется оборудование.

5. Лизинг на остаточную стоимость оборудования. Применяется в отношении оборудования, бывшего в употреблении, и широко используется дилерами (торговыми агентами). Такой вид лизинга действует обычно в течение 1-4 лет.

6. Лизинг с полным обслуживанием. Аналогичен «мокрому лизингу», однако договором предусматривается оказание ряда дополнительных услуг. Например, лизингодатель проводит исследования, предшествующие приобретению оборудования, осуществляет поставку необходимых сырьевых материалов для работы данного оборудования, предоставляет квалифицированный персонал для работы с оборудованием и оказывает другие услуги.

7. Лизинг поставщику. Эта форма аренды схожа с лизингом типа «лиз-бэк». Поставщик оборудования выступает в двойной роли: продавца и основного арендатора, не являющегося, однако, пользователем оборудования. Арендатор обязан подыскать субарендаторов и сдать им оборудование в субаренду. Для этого не требуется согласия арендодателя, а сдача оборудования в субаренду является обязательной.

8. Возобновляемый лизинг. При этой форме лизинговой операции происходит периодическая замена ранее сданного в лизинг оборудования более совершенным. Эта модель особенно распространена при лизинге ЭВМ, где инвестиционный цикл (время до появления на рынке новых, усовершенствованных модификаций) очень короток.

9. Вендор-лизинг (кооперация изготовителей). Здесь в роли лизинговой компании выступает ассоциация фирм-изготовителей совместно с лизинговой компанией или банком. Эта модель используется, как правило, при продвижении на рынок особо дорогостоящего оборудования. При этом изготовитель (изготовители) берет на себя поиск партнеров и техническое обслуживание объекта лизинга, а лизинговая компания – организационную разработку проектов, решение административных вопросов, оказание консультационных услуг.

Мировой рынок лизинговых услуг начал формироваться и стремительно развиваться в послевоенный период под влиянием следующих факторов:

• недостаточный объем ликвидных средств;

• обострение конкуренции, требующее оптимизации инвестиций;

• уменьшение прибыли предприятий, ограничивающее их возможности выделения достаточных средств для желательного расширения производства;

• содействие развитию лизинговых операций со стороны правительственных и финансовых органов в интересах стимулирования экономического роста, в частности роста инвестиций.

Лизинговые операции пользуются большим спросом на мировом рынке, так как обеспечивают преимущества для участников сделки.

Преимущества лизингополучателя:

• риск утраты или повреждения арендуемого имущества лежит на его собственнике, т.е. на лизингодателе;

• лизинг позволяет осуществлять или увеличивать производство без накопления капитала для приобретения оборудования в собственность, избегать замораживания капиталовложений;

• обслуживание и ремонт оборудования могут осуществляться собственником, особенно если речь идет о сложном оборудовании и арендатор не располагает собственными возможностями по его обслуживанию;

• лизинг облегчает замену и модернизацию оборудования, дает возможность арендатору использовать современное оборудование;

• платежи производятся не единовременно, а по частям в согласованные сроки;

• лизинг предпочтителен с точки зрения налогообложения;

• лизинг, будучи финансово-кредитной операцией, расширяет возможности покупателя пользоваться кредитом, особенно в тех случаях, когда получение кредита у кредитного учреждения не представляется возможным;

• при лизинге арендная плата выплачивается после того, как оборудование установлено на предприятии и достигло соответствующей производительности. При этом предприятие сразу получает прибыль, часть которой может использоваться для платежей лизингодателю;

• лизинг обеспечивает 100%-ное кредитование сделки, тогда как обычно кредит предоставляется в размере 80-85%;

• лизингополучатель освобождается от процедур и расходов, связанных с владением имуществом, поскольку юридически собственником является лизингодатель;

• для бухгалтерского учета лизинг удобен тем, что арендуемое оборудование не берется на баланс предприятия, а арендные платежи рассматриваются как текущие расходы:

• срок лизинга может быть значительно больше срока кредита.

Преимущества лизингодателя:

• он надежнее застрахован от риска неплатежеспособности лизингополучателя, так как для погашения обязательств может отобрать имущество, отдать его в аренду другому лицу и даже продать:

• когда арендованное имущество занесено в актив баланса, лизингодатель может приступить к его амортизации, как это сделал бы владелец-потребитель. Полученная прибыль может быть таким образом оставлена в резерве без налогообложения, что позволит лизингодателю увеличить возможности самофинансирования и, включив их в капитал, увеличить сумму своего уставного капитала.

Основное преимущество для поставщика (изготовителя) – это получение немедленного платежа наличными.

Несмотря на ряд положительных сторон, лизингу присущи и некоторые отрицательные стороны:

• лизинг предполагает временное пользование имуществом:

• лизинг с относительно коротким сроком аренды оборудования может оказаться экономически не оправданным для арендатора;

• после истечения срока аренды изношенное оборудование возвращается собственнику;

• лизинг может оказаться более дорогостоящим, чем получение заемных средств на покупку оборудования;

• по сравнению с продажей оборудования в кредит для лизинга характерен больший риск, который состоит в том, что лизингодатель, как правило, не может ограничить принятие лизингополучателем дополнительных долговых обязательств и в случае банкротства последнего не вправе востребовать свое имущество.

Вопрос о том, какую форму предпочесть – лизинг или покупку, как правило, решается исходя из изложенных выше положительных и отрицательных сторон лизинга, а также финансовой стороны сделки в широком смысле слова (экономический расчет, финансовое состояние фирмы) и с учетом характеристики оборудования. Международные лизинговые операции влияют на состояние платежного баланса. Арендные платежи, выплачиваемые иностранным лизинговым компаниям, увеличивают внешние расходы страны, а их поступления положительно влияют на платежный баланс. Приобретение имущества после окончания лизингового соглашения равносильно импорту. В этой связи международные лизинговые операции стали объектом государственного регулирования. Несмотря на содействие государства, развитие международного лизинга встречает трудности в связи с острой конкуренцией на мировом рынке, несовпадением национального законодательства, методики расчетов, налогообложения.

**3. Задача**

Банк предоставляет предприятию кредит в сумме 255 000$ сроком на 6 лет, ставка годовых процентов по кредитку = 35%. Рассчитать какую сумму предприятие должно выплатить банку при наступлении срока погашения кредита методом простых и сложных процентов, равными долями и определить, какой способ выгоден для предприятия.

1) Рассчитаем сумму, которую предприятие выплатит при погашении срока кредита методом простых процентов.

I = P x n x r F = P (1 + nr)

где: I – процентный доход;

F – наращенная сумма;

P – исходный капитал;

n – срок начисления процентов.

F = 255 000 (1 + 6 x 0,35) = 790 500.

I = 255 000 x 6 x 0,35 = 535 500.

2) Теперь методом сложных процентов.

I = P [(1 + r)n – 1]Fn = P (1 + r)n

Fn = 255 000 x (1 + 0,35)6 = 1 542 750

I = 255 000 [(1 + 0,35)6 – 1 = 1287 750

Таким образом, исходя из решения задачи, можно сделать вывод, что метод простых начислений процентов более выгоден для предприятия, так как сумма погашения меньше, чем сумма погашения методом сложных процентов.

## Список использованной литературы

1. Красавина Л.Н.. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000.

2. Крупнов Ю.С., Березина М.П. «Международные расчеты». Практическое пособие. – М.: Финстатинформ, 2004.

3. Международные экономические отношения / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: Бизнес школа, 2003.

4. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 5-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

5. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношении: Учебник / Научн. ред. д-р. эконом. наук, профессор В.В. Круглов. – М.: ИНФРА-М, 2003.

6. Руководство по кредитному менеджменту. / Под ред. Эдвардса В. – М.: Инфра-М, 2002.

7. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. – М.: Финансы и статистика, 2004.

1. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношении: Учебник / Научн. ред. д-р. эконом. наук, профессор В.В. Круглов. – М.: ИНФРА-М, 1998. С. 38. [↑](#footnote-ref-1)
2. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. — 5-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. С. 531. [↑](#footnote-ref-2)