МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО

ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ

УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджмента

в отраслях ТЭК

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по дисциплине: «Основы внешнеэкономической деятельности»

Вариант № 4

Выполнил:

студент заочного обучения

гр. ЭПс-4

Щерба Д. С.

Проверил:

Шалахметова А.В.

Лангепас, 2003г.

1. Современная система кредитования ВЭД.

Международная торговля всегда была связана с кредитом вследствие несовпадения во времени и неодинаковой продолжи­тельности процесса производства и обращения различных това­ров, а также стремления экспортера повысить конкурентоспо­собность своих товаров за счет предоставления импортерам более приемлемых условий платежа. Неизмеримо возросли масштабы и формы кредитования ВЭД в современных условиях.

Виды кредитов во внешней торговле. Кредиты, применяемые во внешней торговле, можно класси­фицировать по нескольким главным признакам, характеризу­ющим отдельные стороны кредитных отношений.

В зависимости от того, кто выступает в качестве кредитора, различают кредиты:

* частные, предоставляемые главным образом фирмами и банками, значительно реже посредниками (брокерами);
* правительственные, предоставляемые, как правило, госу­дарственными специализированными кредитными учреждени­ями;
* смешанные, в которых вместе с государством участвуют частные структуры;
* кредиты международных и региональных банков и других кредитных и валютно-финансовых организаций, таких как группа всемирного банка, МВФ, ЕБРР и др.

Наиболее распространенной формой международного креди­та являются частные экспортные кредиты, которые, в свою очередь, принято подразделять на коммерческие (их еще назы­вают фирменными кредитами или кредитами поставщиков), предоставляемые иностранным покупателям непосредственно экспортерами, а также прямые банковские кредиты (их часто называют кредитами покупателю), которые предоставляются банком страны экспортера непосредственно импортеру или его банку. С другой стороны, фирменные кредиты можно подразде­лить на кредиты, финансирующие внешнеторговую операцию в период от заключения контракта до отгрузки товара (так называемые покупательские авансы) и в период после поставки товара до получения платежа (рассрочка платежа)

Со временем меняется значение отдельных видов кредитов, появляются новые формы и модификации. В честности, прямые банковские кредиты, которые стали широко применяться с конца 60-х гг., оказались технически более удобными и сейчас занимают доминирующее положение. Популярной становится такая форма, как лизинг, в которой кредитные операции сочетаются с арендными. Постоянно совершенствуется во всех странах система банковских кредитов экспортеру (например, факторинг, форфейтинг), с помощью которой преодолеваются узкие рамки коммерческого кредита, опирающегося на соб­ственные средства фирмы – экспортера.

По срокам креди­ты традиционно делятся на:

* краткосрочные - до 1 года;
* среднесрочные - до 5 лет;
* долгосрочные - свыше 6 лет.

Краткосрочные кредиты используются для финансиро­вания вывоза потребительских товаров недлительного пользо­вания, среднесрочные для потребительских товаров дли­тельного пользования и простых видов оборудования и долгосрочные - для тяжелого и технически сложного оборудо­вания, при поставках комплектных предприятий и строительст­ве крупных объектов в области инфраструктуры.

Если краткосрочный кредит пролонгируется (продлевается), он становится средне- и иногда долгосрочным. В этом случае, как, собственно, и по всем видам экспортных кредитов, предоставляемых продавцами, конечным кредитором оказывается банковская система страны экспортера, поскольку кредиты поставщиков рефинансируются, как правило, в коммерческих банках путем учета долговых обязательств импортера.

Товарные и валютные кредиты. Еще одно подразделение кредитов во внешней торговле зависит от вида (формы, а иногда говорят «наполнения») их предоставления: товарные кредиты ^предоставляются в основном экспортерами своим покупателям; валютные кредиты предоставляются банками в денежной фор­ме: в национальной или иностранной валюте.

Обеспеченные и необеспеченные кредиты. Кредитование ВЭД осуществляется в основном против передачи должником обеспечения: товаров, товарораспорядительных документов, других коммерческих документов, а также ценных бумаг, векселей, недвижимости, прочих ценностей.

Залог товара для получения кредита осуществляется в трех основных формах: твердый залог, при котором определенная товарная масса закладывается в пользу банка; залог товара в обороте, при котором учитывается остаток товара соответствующего ассортимента на определенную сумму, залог товара в обороте, когда из заложенного товара можно изготавливать изделия, но передавая их в залог банку.

Необеспеченный, бланковый кредит выдается под обязательство должника погасить его в определенный срок.

Кредиты наличные, акцентные и другие. С точки зрения техники предоставления различают:

* наличные кредиты, когда предоставляемые средства зачисляются на счет должника в его распоряжение;
* акцептные кредиты, которые предоставляются в форме акцепта тратты импортером, чаще банком, что облегчает учет тратты в банке заемщика;
* облигационные займы, которые широко используются при привлечении средств на долгосрочной основе;
* консорциальные кредиты, широко практиковавшиеся в 70-80-х гг., позволяющие заемщику мобилизовать особо крупные суммы на длительный срок, поскольку кредитором выступает не один банк, а несколько – консорциум.

Участие коммерческих банков в кредитовании внешней торговли всегда было велико, ибо фирменный кредит в той или иной степени опирается на банковский кредит, связан с ним. Вместе с тем современные тенденции в кредитовании международной торговли, возрастающая роль государства в системе форсирования сбыта товаров, в которой большое место занимают кредитные и финансовые рычаги, позволили преодолеть относительно узкие границы фирменного кредита и способствовали появлению новых форм банковского кредитования, когда кредиты предоставляются непосредственно импортеру или его банку.

Особенно велика роль прямых банковских кредитов — кредитов покупателю — в средне- и долгосрочном кредитовании внешней торговли.

Банковские кредиты покупателю как форма финансирования экспорта означают переход ответственности в вопросе мобили­зации средств для кредитования ВЭД от отдельных экспортерови импортеров к банкам и банковским группам с большими финансовыми возможностями. Участие государства в финансировании экспорта путем страхования кредитов, их рефинансирования и субсидирования также содействовало участию банков в кредитовании внешней торговли.

Виды банковского кредитования. Существует несколько видов участия банков в кредитовании внешней торговли:

* банковский кредит, когда кредитующие банки покупают у экспортеров кредитные обязательства (векселя, банковские гарантии и др.) или приобретают права по ним;
* банковский кредит, когда импортер или его банк выписывают долговые обязательства непосредственно на имя банка кредитора;
* акцепт банками векселей выставляемых на них экспортерами или импортерами.

В первом случае банковский кредит представляет собой традиционные и появившиеся сравнительно недавно формы кратко- и среднесрочного финансирования фирменных кредитов. С помощью банковских кредитов продавцу в форме учета тратт, факторинга, форфейтинга преодолеваются узкие границы фирменных кредитов, опирающихся на собственные средства экспортера. Во втором случае мы имеем дело с возникшим в начале 60-х гг. кредитом покупателю, когда кредитующие банки вкладывают в кредитные операции собственные ресурсы, предоставляя кредит непосредственно импортеру, или его банку, или специальной кредитно-финансовой компании.

В третьем случае, при акцепте тратт, выставленных на банки, сами банки-акцептанты никакого кредита не предоставляют. Акцепт первоклассных банков выступает средством для получе­ния кредита, поскольку участники национальных денежных и валютных рынков охотно вкладывают временно свободные сред­ства в банковские акцепты.

Финансирование фирменного кре­дита путем учета векселей является традиционной и до сих пор широко применяемой формой при краткосрочном кредитовании экспорта. При учете векселя (продаже его держателем банку) банкам досрочно выплачивает экспортеру сумму, на которую выписан вексель, за вычетом определенного процента. Размер последнего определяется ставкой на ссудный капитал и зависит от срока, и качества векселя.

Факторинг во внешней торговле. Термином «факторинг» объединяется целый ряд комиссионно-посреднических операций, связанных с переуступкой банку клиентом-поставщиком неоплаченных счетов за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним, т. е. с инкассированием дебиторской задолженности клиента (получением средств по платежным документам). Во внешней торговле факторинг означает покупку банком или специальной компанией требований экспортера к импортеру и их инкассацию. Применяется факторинг при экспорте потребительских и серийных товаров с рассрочкой платежа на 90- 120 дней. Предприятия, особенно средние, с большой долей экспортной продукции, имеют возможность превратить с помощью факторинга поставки с рассрочкой платежа в операции с условно немедленной оплатой наличными.

Стоимость кредита в международной торговле. Стоимость кредита является одной из наиболее важных составляющих в кредитовании ВЭД, так как она определяет ту сумму, которую заемщик уплачивает кредитору за пользование кредитом. Основным элементом этой стоимости является годовой процент, показателем которого служит процентная ставка. По банковским кредитам помимо основного процента нередко опла­чиваются банковские комиссии. Кроме того, при фирменном кредите в цену поставляемого товара могут включаться так тракте по сравнению с размерами процентных ставок по креди­там в стране поставщика или на мировом рынке капиталов.

Факторы, влияющие стоимость кредита. Будучи подвер­женной влиянию многих факторов, нередко действующих в противоположных направлениях, стоимость кредита не являет­ся постоянной. Так, снижению стоимости кредита способствует обострение конкуренции, растущий объем льготного кредитования и др. В то же время повышательная тенденция в динамике процентных ставок является следствием инфляции и валютно-финансовых потрясений. На стоимость кредита влияют также конъюнктура мирового и национальных денежных рынков и рынков капитала, степень надежности и размер страхового покрытия долговых обязательств, служащих обеспечением кре­дитной сделки. А в конечном счете уровень процентных ставок по экспортным кредитам является предметом договорённости между кредитором и заемщиком.

В ходе этой договоренности принимаются во внимание сроки кредитов и валюты, в которых они предоставляются. Увеличе­ние срока предоставления кредита связано для кредитора с более длительной иммобилизацией своих ресурсов, более дли­тельными сроками рефинансирования фирм-кредиторов в сво­их банках, что, соответственно, оказывает влияние на увеличе­ние стоимости кредитов. Стоимость кредитов в традиционно «слабых» валютах обычно выше, чем в традиционно «сильных» валютах, причем разница может быть весьма существенной. Это связано с риском обесценения задолженности по кредитам в «слабых» валютах, который кредиторы стремятся компенсировать увеличением процентных ставок.

Таким образом, в условиях обострения конкуренции на мировых рынках кредитование ВЭД становится нe только необходимым, но иног­да и неизбежным условием реализации товаров, главным образом машин и оборудования. В полной мере это положение относится и к кредиту во внешнеэкономических связях России, несмотря на сложившуюся сегодня крайне неблагоприятную экономическую и политическую обстановку в стране.

Кредит в международной торговле можно классифициро­вать по нескольким главным признакам — по источникам средств, по срокам, видам, характеру обеспечения, способу предостав­ления и погашения. Формы и методы кредита в коммерческой практике очень разнообразны, и тем не менее основное место в кредитовании ВЭД занимают кратко- и среднесрочные частные (фирменные и банковские) экспортные кредиты.

Фирменные кредиты, финансирующие внешнеторговую операцию в период от заключения контракта до отгрузки товара и, что в основном и имеет место, в период после поставки товара до получения платежа путем предоставления рассрочки плате­жа (так называемые кредиты поставщика), по-прежнему зани­мают очень важное место благодаря простоте оформления, мобильности, возможности уторгования цены, относительной независимости от государственного регулирования экспортных кредитов.Однако в силу присущих фирменным кредитам недостатков (дороговизна, ограниченность по срокам и суммам) главная роль в кредитовании давно перешла к коммерческим банкам, которые в большинстве случаев являются конечным кредитором и част­ных фирменных кредитов, рефинансируя кредиты поставщиков.

Банковское кредитование наиболее многообразно по фор­мам и срокам, от краткосрочных (учет векселей, факторинговые кредиты) до среднесрочных (прямые банковские кредиты поку­пателю или его банку, форфейтинговые кредиты) и даже долго­срочных кредитов (финансовый лизинг). Иногда банки вообще не вкладывают собственных средств в кредитование внешнеторго­вых операций, а только ограничиваются акцептом выставлен­ных на них векселей, но поскольку участники национальных денежных и валютных рынков охотно вкладывают временно свободные средства в банковские акцепты, акцепт векселей крупными всемирно известными банками выступает средством для получения кредита.

Особое значение при кредитовании приобретает стоимость кредита, которая, с одной стороны, определяет ту сумму, которую заемщик уплачивает кредитору за пользование кредитом, а с другой стороны, воздействует на принятие импортером реше­ния об использовании кредита, а также на выбор формы, метода и срока кредитования конкретной внешнеторговой сделки.

1. Основные направления государственного регулирования внешнеторговых операций с сырьевыми товарами.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий представляет собой их производственно-коммерческую деятельность, ориентированную на экспорт продукции, услуг, а также связанную с импортом средств производства, технологий, товаров массового спроса и т. д. Внешнеэкономическая деятельность во всех странах выполняет ряд функций:

* способствует выравниванию уровня экономического развития (национального и мирового);
* осуществляет соизмерение национальных и мировых издержек производства;
* реализует преимущества международного разделения труда (МРТ) и, как следствие, способствует повышению эффективности национальной экономики.

Максимально глубокое включение национальной экономики в мировую влияет на развитие любой страны, но особое значение оно имеет в условиях преодоления кризисных явлений в экономике и ускорения перехода к рыночному хозяйству.

Внешнеэкономическая деятельность оказывает положительное влияние на развитие экономики в целом, во-первых, благодаря получению валютной выручки от экспорта. В масштабах всего народного хозяйства внешнеэкономическая деятельность выступает важным фактором финансовой стабилизации страны: поступления от нее (таможенные сборы, НДС, Акцизы, неналоговые поступления) формируют значительную долю бюджета России. В настоящее время экспорт превратился в крупнейшую от­расль экономики России, через которую реализуется около 20% валового внутреннего продукта, Валютная выручка позволяет увеличивать импорт.

Во-вторых, внешнеэкономическая Деятельность способствует повышению технологического уровня производства за счет импорта современной техни­ки и технологий. Под воздействием научно-технического прогресса ускори­лись темпы морального старения техники и технологий, возросли затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Мировой опыт показывает, что только за счет внутренних источников решить проблему обновления производственных фондов невозможно.

В-третьих, внешнеэкономическая деятельность способствует развитию экономики за счет долгосрочного производственного сотрудничества и ста­бильных, связей между иностранными партнерами по совместной деятель­ности в производстве конкурентоспособной продукции и выходу с ней на мировые рынки. Такая совместная деятельность осуществляется по ряду направлений: закупке комплектного технологического оборудования, кон­сультационным услугам по налаживанию его работы, обучению персонала; закупке патентов и лицензий на новые технологии; привлечению иност­ранных инвестиций в те отрасли и предприятия, где необходима техничес­кая и технологическая модернизация. В настоящее время наблюдается тен­денция производства комплектующих к машиностроительной продукции, создаваемой на условиях международной производственной кооперации на российских заводах-смежниках вместо их закупки за рубежом.

Рассматривая влияние внешнеэкономической деятельности на социаль­но-экономическое развитие страны в целом и отдельных регионов, следует особо выделить её роль как структурообразующего и ускоряющего фактора. Воспроизводственная и отраслевая структуры общественного производства в России имеют ряд серьезных недостатков, которые в значительной степени преодолены в индустриально развитых странах: большая доля добывающих отраслей, высокий удельный вес занятых в сельскохозяйственном производстве при низкой его эффективности, неразвитость инфраструктуры и т. д.

Мировой опыт показывает, что совершенствование структуры обще­ственного производства только за счет опоры на собственные силы невоз­можно. Прогрессивные изменения, основанные на достижениях в развитии техники, технологии, организации производства, совершаются в мире за счет использования преимуществ международного разделения труда.

Усиление роли международной кооперации производства (МКП) в ми­ровом хозяйстве и ее влияния на внешнеэкономические связи стран базиру­ются на глубинных экономических, технологических и научно-технических процессах, развернувшихся с начала 80-х гг. и нарастающих в наше время. В последние годы международная кооперация производства приобрела харак­тер научно-производственной, все больше опирающейся на широкое и опера­тивное применение в производственных технологиях новейших результатов фундаментальной науки. В современном мире она стала основой экономи­ческой стратегии и «управленческого прогресса» (менеджмента) в масшта­бах национальных компаний и ТНК, диверсификации их производства.

Внешнеэкономический комплекс страны — это совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, кооперативов, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономических связей. Внешнеэкономический комплекс представляет собой органическую часть экономики страны. Результаты производственно-хозяйственной и т коммерческой деятельности внешнеэкономического комплекса предназначены для экспорта и для внутреннего потребления. Становление внешнеэкономического комплекса определяется, с одной стороны, органичностью его связи с системой в целом, а с другой — спецификой взаимодействия с мировым рынком.

Внешнеэкономический комплекс состоит из двух основных частей включающих:

1. Фирмы и предприятия, чья производственная деятельность направлена на производство экспортной продукции и услуг, а также фирмы и предприятия, являющиеся потребителями импорта.

2. Фирмы и предприятия, занятые поставками товаров зарубежным потребителям, а также ввозом продукции, производимой за рубежом.

Современный этап развития комплекса заключается в установлении прямого, устойчивого и долгосрочного соединения производственного и внешнеэкономического видов деятельности и преобразовании комплекса в динамичную и сбалансированную проиэводственно-коммерческую систему.

Условиями успешного развития внешнеэкономического комплекса являются: наращивание экспортного потенциала, включение в различные фор­мы совместного предпринимательства, наличие конкурирующих производств, повышение самостоятельности регионов, предприятий, фирм. Успешное развитие отраслей, входящих во внешнеэкономический комплекс, оказывает воздействие на совершенствование экономики страны в целом. Ориентация на мировой рынок еще длительное время будет для Рос­сии выгодным направлением развития национальной экономики. Но сло­жившийся внешнеэкономический комплекс России нуждается в структу­ризации, соответствующей современной структуре общественного произ­водства (повышение доли наукоемких отраслей, конверсии ВПК и т. д.), более высоких темпах развития, выделении приоритетных направлений в экспортном производстве.

Во внешнеэкономическом комплексе России экспортно-ориентиро­ванными отраслями являются топливно-энергетическая, металлургичес­кая, лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная и химическая промышленность. В стоимости экспорта России энергоносители со­ставляют более 45%, а необработанные металлы — свыше 15%. Топливно-энергетический комплекс России дает более 60% всех поступ­лений от экспорта и занимает первое место. Вторым по объему произво­димой продукции является машиностроительный комплекс. Но экспорт российской машиностроительной продукции невелик.

Внешнеторговый оборот России в 1999 г. составил 115,4 млрд дол­ларов США (2 842,0 млрд рублей), в том числе экспорт — 74,3 млрд долларов США (1 831,3 млрд рублей), импорт — 41,1 млрд долларов США (1 010,7 млрд рублей), что составляет 86,6 % к 1998 г.

В 1999 г. сложилось положительное сальдо торгового баланса в сумме К|Э£2 млрд долларов (в 1998 г. было также положительное, 15,1 млрд долларов). Изменилось соотношение экспорта и импорта, объем импорта начиная с 3-го квартала 1998 г. снижался. Только в 4-м квартале 1999 г. объем импорта превысил импорт соответствующего периода 1998 г. Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья сложился в размере 93,4 млрд долларов США, со странами СНГ — 22 млрд долларов США.' ЗЙ» тенденция сохраняется и в 2000 г. Экспорт в 1999 г. незначительно вырос по сравнению с 1998 г. (на 13%) и составил 74,3 млрд долларов США. Основные статьи экспорта выражены в табл. 2.1.

Таблица 2.1.

## Основные статьи экспорта России в 1999 году

|  |  |
| --- | --- |
| Товарная группа | Экспорт, % |
| Газ природный | 20,7% |
| СЫРАЯ НЕФТЬ | 13,4 % |
| Машины, оборудования и транспортные средства | 9,1 % |
| Черные металлы | 6,6 % |
| Нефтепродукты | 5,1 % |

По физическому объему экспорт топливно-энергетических товаров в основном остался на уровне 1998 г. Поставки природного газа возросли на 5%, мазута — на 2%, каменного угля — на 20%. Экспорт нефти сократился на 2%, автобензина — на 41%, дизельного топлива — на 9%. Доля металлов и изделий из них составляла 22,2% объема экспорта в страны дальнего зарубежья. Стоимостный объем их экспорта сократился на 4% за счет снижения средних контрактных цен на: 18%, но физический объем возрос на 17%. Экспорт машин и оборудования возрос на 3%, и их доля в экспорте

Ш России в страны дальнего зарубежья составила 9,7% (в 1998 г. — 10%).

3. Задача. При проведении международных коммерческих переговоров, связанных с передачей технологии одним из контрагентов другому, были определены следующие условия: цена-единицы продукции, которая будет изготовлена с использованием передаваемой технологии будет равна 200 евро, ставка роялти с учетом существующих аналогов и альтернативных решений в данной области – 30 %, ожидаемый объем выпуска продукции – 50000 шт., расчетный срок действия соглашения - 2 года.

Рассчитать размер платежа за технологию.

Решение.

Обоснованный подход к оценке технологий является одним из факторов успешного проведения коммерческих переговоров, связанных с их передачей: Расчет стоимости технологий сводит­ся, как правило, к определению возможного объема прибыли, которую может получить лицо, получающее технологии, от их использования.

Международная практика показывает, что на стоимость технологий влияют:

- ценность объекта соглашения, в том числе возможность получения лицом, приобретающим технологии, дополнительной прибыли от их использования;

* стадия разработки и внедрения технологий;
* степень новизны технологий и срок их морального старения;
* емкость рынка стран, где разрешается изготовление реализация продукции по соглашению;
* вид лицензий и срок действия лицензионного соглашения;
* размеры, затрат на производство продукции с использованием подлежащих передаче технологий;
* объемы и характер передаваемых по соглашению прав (территория по соглашению, степень исключительности права);
* объем передаваемой документации;
* затраты, которые бы понесло лицо, приобретающее технологию, в случае их разработки собственными силами;
* степень зависимости покупателя технологий от стороны, их передающей, в получении сырья, материалов, деталей, узлов и т. д;
* условия обмена усовершенствованиями передаваемых технологий;
* объем помощи стороны, передающей технологии, в освоении;
* наличие других предложений по передаче аналогичны технологий;
* особенности государственного регулирования лицензион­ной торговли;
* распределение судебных расходов, связанных с возмож­ным рассмотрением исков третьих лиц, например в связи, с нарушением патентных прав последних» и др.

Размер платежа (расчетную цену) за технологию (Цр) можно определить, в част­ности, по формуле:

Цр = С • В • Т • R; (3.1)

где С – цена единицы продукции;

В – ожидаемый объем выпуска продукции;

Т – расчетный срок соглашения;

R – процент роялти.

Цр = 200 • 50000 • 2 • 30%= 60000 евро.

#### Ответ: Размер платежа за технологию при проведении международных коммерческих переговоров, связанных с передачей технологии одним из контрагентов другому составит 60000 евро.

Список литературы.

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Е.Стровский, С. Казанцев, - 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ, 2001г.
2. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельности предприятия. М.: «Издательство ПРИОР», 2001г.
3. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя / Под ред. Доц. А.С. Булатова. М.: Издательство БЕК, 1995г.