МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра мировой экономики

Допущена к защите

Зав. кафедрой мировой экономики

\_\_\_\_\_\_\_\_д. э. н., проф. Нагдиев С.А.

"\_\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2001

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Кредитование во внешнеторговой деятельности

Автор Агабеков Н.М.

Студент 5 курса

отделения мировой экономики

Научный руководитель

 Кандидат экономических наук

 Доцент Османов М. М.

Махачкала - 2001

 **ПЛАН**

 стр.

 **Введение**……………………………………………………………………. 2-5

**Глава I. Международный кредит как экономическая категория**

*1.1 Сущность, принципы и функции международного кредита*……………… 6-19

*1.2 Разновидности международного кредита*………………….……………. 19-35

**Глава II. Внешнеторговая деятельность и её особенности, становление и развитие**

*2.1*  *Понятие и содержание внешнеторговой деятельности*……………... 36-43

*2.2 Механизмы страхования рисков внешнеторговой деятельности*…… 43-47

**Глава III. Кредитование внешней торговли России в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности**

*3.1 Необходимость кредитования внешнеторговой деятельности*……….. 48-52

*3.2 Проблемы развития кредитного рынка в Российской Федерации*….... 52-58

*3.3 Формы кредитования внешней торговли и их совершенствование*….. 58-67

**Заключение**………………………………………………………………... 68-70

**Глоссарий**……………………………………………………….………….. 71-73

**Список литературы**…………………………………………………….. 74-77

**Введение**

В последние годы во внешней торговле России существенно возросло значение кредита, т. е. предоставление заемных средств в денежной или товарной форме на условиях срочности, возвратности и платности для осуществления внешнеторговых сделок или для содействия экспорту и импорту товаров.

В качестве кре­диторов и заемщиков выступают банки, предприятия, государст­ва, международные финансовые институты. Условия международного кредита отражают его связь с эконо­мическими законами рынка и используются для решения задач экономических агентов рынка и государства.

Актуальность темы исследования определяется необходимостью развития и совершенствования системы кредитования внешней торговли в России. Предметом исследования является международный кредит, как разновидность экономической категории "кредит".

Процесс изменений, наблюдаемый в настоящее время в России, проник во все сферы экономической жизни. Рыночная экономика создала широкие возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности, для валютной самостоятельности фирм.

 В связи с большим вниманием, которое уделяется сегодня внешнеторговым операциям со стороны субъектов экономической деятельности, возникает потребность в анализе особенностей процесса международной торговли и факторов, влияющих на ее конечный результат для каждой из сторон. Поэтому, представляется необходимым определить наиболее оптимальные условия внешнеэкономического контракта как с точки зрения экспорта, так и импорта.

Международная торговля - старейшая форма международных экономических отношений. Она существовала еще за долго до формирования мирового хозяйства и являлась его непосредственной предшественницей.

Международная торговля занимает ведущее место в системе всемирных экономических отношений. Международной торговый обмен является одновременно и предпосылкой, и следствием международного разделения труда, выступает важным фактором формирования и функционирования мирового хозяйства. В своей исторической эволюции он прошёл путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества.

У предприятий всех форм собственности все чаще возникает потребность привлечения заемных средств для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наибо­лее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды по кредитному договору.

Кредит играет важную роль в развитии международ­ного товарооборота. Создавая дополнительный спрос на рынке со стороны заемщиков, он способствует увеличе­нию объемов мировой торговли. Условия кредитования экспорта являются важным фактором конкурентной борь­бы отдельных фирм и государств за рынки сбыта.

Особенно активно кредитование внешней торговли стало развиваться в послевоенный период. С начала 60-х годов экспортный кредит стал нормой международной торговли многими видами товаров, и в первую очередь маши­нами и оборудованием. По некоторым оценкам, долгосроч­ный международный кредит в той или иной форме обслу­живает в настоящее время до 80 % экспорта машин и оборудования.

В настоящее время кредит обслуживает большинство видов внешнеэкономических связей - внешнюю торговлю, обмен услугами, зарубежную инвестиционную деятельность, производственные и научно-технические связи и т. д. В ходе внешнеэкономической деятельности предприятия и организации, как правило, одновременно выступают и в качестве должников, и в качестве кредиторов, привлекая и предоставляя необходимые кредиты.

Кредитование внешней торговли служит средством повышения конкурентоспособности национальных компаний, способствует укреплению позиций финансовых организаций стран, стимулирует расширение внешней торговли, создавая дополнительный спрос на рынке для поддержания конъюнктуры.

Знание процесса кредитования (виды кредита, этапы и условия его предоставления) как для продавцов, так и для покупателей является ключевым моментом для осуществления экспортно-импортных операций. Это связано прежде всего с тем, что в настоящее время практически ни одна внешнеторговая сделка не обходится без кредита в той или иной форме.

Цель исследования - изучить особенности кредитования во внешнеэкономической деятельности в условиях переходной экономики и предложить концепции его дальнейшего развития.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

* выделить и раскрыть сущность и принципы кредита
* обосновать необходимость кредитования внешнеторговой деятельности
* проанализировать мотивационную составляющую кредитования внешнеторговой деятельности
* предложить организационно - экономическую систему развития кредитного рынка в РФ.

Именно поэтому я выбрал актуальную в наше время тему своей дипломной работы, как кредитование во внешнеторговой деятельности.

#  Глава I . Международный кредит как экономическая категория.

# *1.1 Сущность, принципы и функции международного кредита*

Международный кредит - это предоставление денежно-мате­риальных ресурсов одних стран другим во временное пользование в сфере международных отношений, в т. ч. и во внешнеэкономичес­ких связях.[[1]](#footnote-1) Эти отношения осуществляются путем предоставления валютных и товарных ресурсов иностранным заемщиком на услови­ях возвратности и уплаты %, преимущественно в виде займов.

Средства для международного кредита мобилизуются на ме­ждународном рынке ссудных капиталов, на национальных рынках ссудного капитала, а также за счет использования ресурсов государст­венных, региональных и международных организаций. Размер кре­дита и условия его представления фиксируются в кредитном со­глашении (договоре) между кредитором и заемщиком.

Международный кредит в современной практике по срокам подразделяется на:

- краткосрочный (до 1 года),

- среднесрочный (от 1 до 10 лет),

- долгосрочный (свыше 10 лет).

С точки зрения обеспечения он делится на обеспеченные кре­диты (товарами, коммерческими документами и другими ценно­стями) и необеспеченные (бланковые).

По форме кредиты подразделяются на товарные и валютные. В зависимости от того, кто является кредитором, различают част­ные кредиты, правительственные, кредиты международных и ре­гиональных организаций.

С точки зрения объектов кредитования международные де­лятся на финансовые и коммерческие.

*а) Частные кредиты -* это материально-денежные средства, которые представляются частными фирмами и банками и подразде­ляются соответственно на фирменные и банковские (преобладают).[[2]](#footnote-2)

*б) Правительственные кредиты* (межправительственные, го­сударственные займы) представляются правительственными кре­дитными учреждениями.[[3]](#footnote-3) Например, экспортно-импортным банком США. Обычно они представляются на более льготных условиях, чем частные: могут представляться беспроцентными, на срок в не­сколько десятков лет с большим льготным периодом перед началом выплаты кредита, могут быть в виде субсидии (даров), то есть без­возвратными, они бывают чаще всего целевыми (на приобретение определенных видов товаров, на осуществление конкретных объектов экономического развития) или имеют связывающую оговорку, определяющую в общем виде цели кредита.

*в) Кредиты международных и региональных организаций* представляются преимущественно через МВФ, группу МБРР че­рез региональные банки развития развивающихся стран. Европей­ский инвестиционный банк и другие кредитно-финансовые инсти­туты ЕС. Причем МВФ и МБРР выступают не только как крупные кредиторы, но и как координаторы международного кредита раз­витых стран.

*Финансовые кредиты* - это предоставление средств в денеж­но-валютной форме.[[4]](#footnote-4) Одной из форм финансовых кредитов являются облигацион­ные займы, размещаемые иностранными заемщиками на междуна­родном и национальных рынках ссудного капитала с помощью бан­ков. Финансовые кредиты могут представляться в валютах страны-кредитора (Германия - марки) и страны-должника, а также в третьих валютах или в нескольких валютах, как это бывает на еврорынке, когда заем размещается одновременно в нескольких странах.

Государство участвует в Международном кредите развитых стран не только как заемщик и кредитор, но и как гарант. Например, широко практикуется государственное гарантирование экспортных кредитов. Используются различные формы государственного и международного регулирования международных кредитов, в частности – межправительственные и джентльменские соглашения об условиях экспортных кредитов.

Кредитные отношения в экономике базируются на опреде­ленной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе разви­тия кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодатель­ствах:

*Возвратность кредита*

Этот принцип выражает необходи­мость своевременного возврата полученных от кредитора фи­нансовых ресурсов после завершения их использования заем­щиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной орга­низации (или иного кредитора), что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка как необходимого условия продолжения его уставной деятельности. В отечественной практике кредитования в условиях централизованной плановой экономики существовало неофициальное понятие *«безвозврат­ная ссуда».* Эта форма кредитования имела достаточно широкое распространение, особенно в аграрном секторе, и выражалась в предоставлении государственными кредитными учреждениями ссуд, возврат которых изначально не планировался из-за кри­зисного финансового состояния заемщика. По своей экономи­ческой сущности безвозвратные ссуды являлись скорее допол­нительной формой бюджетных субсидий, осуществляемых че­рез посредничество государственного банка, что традиционно осложняло кредитное планирование и вело к постоянной фаль­сификации расходной части бюджета. В условиях рыночной экономики понятие безвозвратной ссуды столь же недопусти­мо, как, например, понятие "планово-убыточное частное пред­приятие".

*Срочность кредита*

Он отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного усло­вия является для кредитора достаточным основанием для при­менения к заемщику экономических санкций в форме увеличе­ния взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке (в нашей стране — свыше трех месяцев) — предъявления финансовых требований в судебном порядке. Частичным исключением из этого правила являются так называемые *онкольные ссуды,* срок погашения которых в кредитном договоре изначально не опре­деляется. Эти ссуды, достаточно распространенные в XIX— начале XX вв. (например, в аграрном комплексе США), в современных условиях практически не применяются, прежде всего из-за создаваемых ими сложностей в процессе кредитного планирования. Кроме того, договор об онкольном кредите, не определяя фиксированный срок его погашения, четко устанав­ливает время, имеющееся в распоряжении заемщика с момента получения им уведомления банка о возврате полученных ранее средств, что в какой-то степени обеспечивает соблюдение рас­сматриваемого принципа.

*Платность кредита. Ссудный процент.*

Этот принцип выра­жает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полу­ченной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором. Практическое выражение рассматриваемый прин­цип находит в процессе установления величины банковского процента, выполняющего три основные функции:

1. перераспределение части прибыли юридических и дохода физических лиц;
2. регулирование производства и обращения путем распреде­ления ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях;
3. на кризисных этапах развития экономики — антиинфляци­онную защиту денежных накоплений клиентов банка.

Ставка (или норма) ссудного процента, определяемая как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита выступает в каче­стве цены кредитных ресурсов.

Подтверждая роль кредита как одного из предлагаемых на специализированном рынке товаров, платность кредита стиму­лирует заемщика к его наиболее продуктивному использова­нию. Именно эта стимулирующая функция не в полной мере использовалась в условиях плановой экономики, когда значи­тельная часть кредитных ресурсов предоставлялась государ­ственными банковскими учреждениями за минимальную плату (1,5 — 5% годовых) или на беспроцентной основе.

Принципиально отличаясь от традиционного механизма ценообразования на другие виды товаров, определяющим эле­ментом которого выступают общественно необходимые затраты труда на их производство, *цена кредита* отражает общее соот­ношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов и зависит от целого ряда факторов, в том числе чисто конъюнк­турного характера:

1. цикличности развития рыночной экономики (на стадии спада ссудный процент, как правило, увеличивается, на стадии быстрого подъема— снижается);
2. темпов инфляционного процесса (которые на практике даже несколько отстают от темпов повышения ссудного процента);
3. эффективности государственного кредитного регулирова­ния, осуществляемого через учетную политику центрального банка в процессе кредитования им коммерческих банков;
4. ситуации на международном кредитном рынке (например, проводившаяся США в 80-х гг. политика удорожания кредита обусловила привлечение зарубежного капитала в американские банки, что отразилось на состоянии соответствующих нацио­нальных рынков);
5. динамики денежных накоплений физических и юридичес­ких лиц (при тенденции к их сокращению ссудный процент, как правило, увеличивается);
6. динамики производства и обращения, определяющей по­требности в кредитных ресурсах соответствующих категорий потенциальных заемщиков;
7. сезонности производства (например, в России ставка ссуд­ного процента традиционно повышается в августе - сентябре, что связано с необходимостью предоставления аграрных креди­тов и кредитов для завоза товаров на Крайний Север);
8. соотношения между размерами кредитов, предоставляемых государством, и его задолженностью (ссудный процент ста­бильно возрастает при увеличении внутреннего государственно­го долга).

*Обеспеченность кредита*

Этот принцип выражает необходи­мость обеспечения защиты имущественных интересов кредито­ра при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких фор­мах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Особенно актуален в период общей экономической нестабильности, например, в отечественных условиях.

*Целевой характер кредита*

Распространяется на большин­ство видов кредитных операций, выражая необходимость целе­вого использования средств, полученных от кредитора. Находит практическое выражение в соответствующем разделе кредитно­го договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, а также в процессе банковского контроля за соблюдени­ем этого условия заемщиком. Нарушение данного обязатель­ства может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафного (повышенного) ссудного процента.

*Дифференцированный характер кредита*

Этот принцип оп­ределяет дифференцированный подход со стороны кредитной организации к различным категориям потенциальных заемщи­ков. Практическая реализация его может зависеть как от инди­видуальных интересов конкретного банка, так и от проводимой государством централизованной политики поддержки отдель­ных отраслей или сфер деятельности (например, малого бизне­са и пр.)

Место и роль кредита в экономической системе общества определяются также прежде всего выполняемыми им функциями как общего, так и селективного характера.

*Перераспределительная функция*

В условиях рыночной эко­номики рынок ссудных капиталов выступает в качестве своеоб­разного насоса, откачивающего временно свободные финансо­вые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности и на­правляющего их в другие, обеспечивающие, в частности, более высокую прибыль. Ориентируясь на дифференцированный ее уровень в различных отраслях или регионах, кредит выступает в роли стихийного макро регулятора экономики, обеспечивая. удовлетворение потребностей динамично развивающихся объектов приложения капитала в дополнительных финансовых ресурсах. Однако в некоторых случаях практическая реализация указанной функции может способствовать углублению диспро­порций в структуре рынка, что наиболее наглядно проявилось в России на стадии перехода к рыночной экономике, где перелив капиталов из сферы производства в сферу обращения принял угрожающий характер, в том числе с помощью кредитных организаций. Именно поэтому одна из важнейших задач государственного регулирования кредитной системы — рацио­нальное определение экономических приоритетов и стимули­рование привлечения кредитных ресурсов в те отрасли или регионы, ускоренное развитие которых объективно необходимо с позиции национальных интересов, а не исключительно теку­щей выгоды отдельных субъектов хозяйствования.

*Экономия издержек обращения*

Практическая реализация этой функции непосредственно вытекает из экономической сущности кредита, источником которого выступают в том чис­ле финансовые ресурсы, временно высвобождающиеся в про­цессе кругооборота промышленного и торгового капиталов. Временной разрыв между поступлением и расходованием де­нежных средств субъектов хозяйствования может определить не только избыток, но и недостаток финансовых ресурсов. Имен­но поэтому столь широкое распространение получили ссуды на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств, используемые практически всеми категориями заем­щиков и обеспечивающие существенное ускорение оборачива­емости капитала, а следовательно, и экономию общих издержек обращения.

*Ускорение концентрации капитала*

Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности разви­тия экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяй­ствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масш­таб производства (или иной хозяйственной операции) и, таким образом, обеспечить дополнительную массу прибыли. Даже с учетом необходимости выделения части ее для расчета с креди­тором привлечение кредитных ресурсов более оправдано, чем ориентация исключительно на собственные средства. Следует, однако, отметить, что на стадии экономического спада (и тем более в условиях перехода к рыночной экономике) дороговизна этих ресурсов не позволяет активно использовать их для реше­ния задачи ускорения концентрации капитала в большинстве сфер хозяйственной деятельности. Тем не менее, рассматрива­емая функция даже в отечественных условиях обеспечила определенный положительный эффект, позволив существенно уско­рить процесс обеспечения финансовыми ресурсами отсутству­ющих или крайне неразвитых в период плановой экономики сфер деятельности.

*Обслуживание товарооборота*

В процессе реализации этой функции кредит активно воздействует на ускорение не только товарного, но и денежного обращения, вытесняя из него, в ча­стности, наличные деньги. Вводя в сферу денежного обраще­ния такие инструменты, как векселя, чеки, кредитные карточки и т.д., он обеспечивает замену наличных расчетов безналичны­ми операциями, что упрощает и ускоряет механизм экономи­ческих отношений на внутреннем и международном рынках. Наиболее активную, роль в решении этой задачи играют ком­мерческий кредит как необходимый элемент современных от­ношений товарообмена.

*Ускорение научно-технического прогресса*

В послевоенные годы научно-технический прогресс стал определяющим факто­ром экономического развития любого государства и отдельного субъекта хозяйствования. Наиболее наглядно роль кредита в его ускорении может быть отслежена на примере процесса фи­нансирования деятельности научно-технических организаций, спецификой которых всегда являлся больший, чем в других от­раслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции. Именно поэтому нормальное функционирование большинства научных центров (за исключением находящихся на бюджетном финансирова­нии) немыслимо без использования кредитных ресурсов. Столь же необходим кредит и для осуществления инновационных процессов в форме непосредственного внедрения в производ­ство научных разработок и технологий, затраты на которые первоначально финансируются предприятиями, в том числе и за счет целевых средне - и долгосрочных ссуд банка.

Итак, кредит - это экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком по поводу стоимости, предаваемой во временное пользование.

В условиях рыночной экономики кредит выполняет следующие функции:

а) аккумуляция временно свободных денежных средств;

б) перераспределение денежных средств на условиях их последующего возврата;

в) создание кредитных орудий обращения (банкнот и казначейских билетов) и кредитных операций;

г) регулирование объема совокупного денежного оборота.

Выполняя эти взаимосвязанные функции меж­дународный кредит играет двойную роль в развитии производст­ва: положительную и отрицательную. С одной стороны, кредит обеспечивает непрерывность воспроизводства и его расширение. Он способствует интернационализации производства и обмена, углублению международного разделения труда. С другой стороны, международный кредит усиливает диспропорции общественного воспроизводства, стимулируя скачкообразное расширение при­быльных отраслей, сдерживает развитие отраслей, в которые не привлекаются иностранные заемные средства. Международный кредит используется для укрепления позиций иностранных кре­диторов в конкурентной борьбе.

Границы международного кредита зависят от источников и потребности стран в иностранных заемных средствах, возвратнос­ти кредита в срок. Нарушение этой объективной границы порож­дает проблему урегулирования внешней задолженности стран - заёмщиц. В их числе — развивающиеся страны, Россия, другие го­сударства СНГ, страны Восточной Европы и т. д.

Двоякая роль международного кредита в условиях рыночной экономики проявляется в его использовании как средства взаи­мовыгодного сотрудничества стран и конкурентной борьбы.

 *1.2 Разновидности международного кредита.*

С 80-х гг. активно развивается проектное финансирование (кредитование) совместно с несколькими кредитными учреждениями (иногда до 200) без привлечения средств из государственного бюджета.

Специфической формой кредитного обслуживания внешнеэкономических связей являются операции по лизингу, факторингу и форфейтингу.

*Лизинг* ***—*** соглашение об аренде движимого и недвижимого имущества сроком от трех до пятнадцати лет.[[5]](#footnote-5) В отличие от традиционной аренды объект лизинговой сделки выбирается лизингополучателем, а лизингодатель приобретает оборудование за свой счёт. Срок лизинга короче срока физического износа оборудования. По истечении срока лизинга клиент может продолжать аренду на льготных условиях или купить имущество по остаточной стоимости. В мировой практике лизингодателем обычно является лизинговая компания, а не коммерческий банк.

На сегодняшний день лизинг является одним из основных финансовых инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства. По сравнению с другими способами приобретения оборудования (оплата по факту поставки, покупка с отсрочкой оплаты, банковский кредит и т.д.) лизинг имеет ряд существенных преимуществ:

1. Лизинг дает возможность предприятию-арендатору расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств.
2. Смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора. Высвобождаются средства для вложения в другие виды активов.
3. Не привлекается заемный капитал, и в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капиталов.

Арендные платежи производятся после установки, наладки и пуска оборудования в эксплуатацию, и тем самым арендующее предприятие имеет возможность осуществлять платежи из средств, поступающих от реализации продукции, выработанной на арендуемом оборудовании.

Лизинговые соглашения могут предусматривать обязательства арендодателя произвести ремонт и технологическое обслуживание оборудования. Это особенно важно при лизинге сложного оборудования, требующего привлечения высококвалифицированного персонала для пусконаладочных работ, ремонта и обслуживания. Практически на условиях лизинга можно получить объект "под ключ", предоставив осуществление всех формальностей лизинговой компании, и благодаря этому сконцентрировать усилия на решении других вопросов. Лизинг позволяет арендатору периодически обновлять морально стареющее оборудование.

Ввиду того, что лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, предприятие - арендатор имеет большие возможности координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации выпускаемой продукции, чем это имеет место, например, при купле-продаже оборудования. Все это способствует стабильности финансовых планов арендатора. Кроме того, приобретение оборудования по лизингу позволяет рентабельным предприятиям существенно уменьшить налогооблагаемую базу путем оптимизации налоговых отчислений.

Лизинговые операции становятся все более важной формой международной торговли машинами и оборудованием. Ли­зинг — одна из разновидностей арендных операций, при которых не происходит передачи юридического права собст­венности потребителю товара. Путем периодических отчис­лений средств арендодателю в течение срока договора он оплачивает право временного пользования товарами. Лизинг подразумевает предварительную покупку оборудования спе­циальным кредитно-финансовым обществом — лизинговой компанией, которая затем вступает непосредственно в пря­мые отношения с потребителем сдаваемого внаем товара. Как правило, объектом таких операций является различное оборудование, средства транспорта, ЭВМ и т.д. Расходы по страхованию лизинговых операций ложатся на арендатора.

Аренда выступает своеобразной формой получения кре­дита и во многих случаях существенно облегчает продвиже­ние продукции экспортеров на внешние рынки. С обычным товарным кредитом лизинг сближают условия проведения арендных операций. Арендатор избавлен от необходимости мобилизовывать денежные средства. Оплата аренды произ­водится по частям в течение всего периода использования оборудования. Однако целью лизинга является не получение права собственности на товар, а приобретение права исполь­зовать его потребительские качества.

Увеличение объема арендных операций в международной торговле требует привлечения значительных финансовых средств. Поэтому не случайно крупные коммерческие банки многих стран активно участвуют в финансировании лизин­говых компаний, которые затем переходят часто в их собст­венность.

*Факторинг* ***-*** покупка специализированной финансовой компанией всех денежных требований экспортера к иностранному импортеру в размере до 70 - 90 % суммы контракта до наступления срока их оплаты; факторинговая компания кредитует экспортёра на срок до 120 дней.[[6]](#footnote-6)

При этом фирма обязуется либо вру­чить деньги клиенту по мере взимания их с должников, либо выплатить ему наличными при заключении сделки. Взимая долги с покупателя и принимая на себя риск по кредиту, факторинговая компания выполняет функции экспортного отдела промышленной фирмы, коммерческого банка и страховой компании одновременно. Стоимость факторинга до­роже, чем обычной банковской ссуды. В процентном отно­шении к размеру фактически выданных заемных средств она может достигать 20%. Следует учитывать, что в нее входит не только оплата получаемого кредита, но и цена других услуг. Таким образом, система факторинга расширяет воз­можности экспортеров по предоставлению краткосрочных фирменных кредитов.

При экспорте продукции значительно возрастает кредитный риск экспортера (вследствие трудностей оценки кредитоспособности потенциальных иностранных клиентов; предоставления коммерческого кредита на более длительный срок, с учетом времени, необходимого для доставки товаров на иностранные рынки; а также из-за таких факторов, как политическая нестабильность в стране импортера, низкий уровень ее экономического развития и т.д.) Кроме того, поскольку соглашение о внешнеторговом факторинге может предусматривать использование двух и более валют, возникает также валютный риск — опасность валютных потерь в связи с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной. В связи с увеличением степени риска факторинговая компания предъявляет к экспортеру более жесткие требования, чем к поставщикам на внутреннем рынке. При обслуживании экспортера факторинговая компания, как правило, заключает договор с факторинговой компанией страны -импортера и передает ей часть объема работ. Таким образом**,** *участниками международных факторинговых сделок являются* поставщик, покупатель, импорт-фактор (банк или импортная фактор- фирма ) и экспорт-фактор (банк или экспортная фактор-фирма).

В коммерческом банке международные факторинговые операции (МФО) ведет специальное факторинговое подразделение (ФП). Для обеспечения эффективного взаимодействия обоих импорт-факторов, поставщиков и покупателей работа ФП должна основываться на рациональной технологии, учитывающей правила поведения импорт-фактора и экспорт-фактора в среде сетей международных факторинговых ассоциаций и все возможные сценарии поведения ФП.

*В международной торговле применяются четыре модели факторинга:*

* двухфакторный;
* прямой импортный;
* прямой экспортный;
* "бэк-ту-бэк" (back-to-back).

*Двухфакторная модель* позволяет разделить функции и риски между импорт-фактором, расположенным в стране импортера, и экспорт-фактором, расположенным в стране экспортера. Главная цель этой модели - обеспечить финансирование до 100% и уменьшить накладные расходы в административной сфере.

*Классическая двухфакторная схема состоит из следующих этапов:*

1. запрос лимита / обеспечение рисков;
2. поставка / рассылка фактуры;
3. финансирование;
4. оплата.

Вторая модель международного факторинга - *прямой импортный факторинг*. Его главная цель - обеспечение платежей. *Схема прямого импортного факторинга состоит из следующих этапов:*

1. запрос лимита / обеспечение рисков;
2. поставка / рассылка фактуры;
3. оплата.

Прямой импортный факторинг имеет смысл лишь в том случае, когда экспорт производится в одну или две страны. Если экспортер имеет контрагентов во многих странах, то заключение одного соглашения с факторинговой компанией своей страны будет более удобным, чем большего количества прямых соглашений с факторинговыми компаниями других государств.

В случае прямого импортного факторинга фактор – фирма страны – импортера заключает соглашение с экспортером о переуступке ей долговых требований по данной стране, осуществляя страхование кредитного риска, учет и инкассирование требований, являющихся для факторинговой компании внутренними. Вместе с тем кредитование заграничного экспортера в иностранной для факторинговой компании валюте достаточно затруднительно, и условие о предварительной оплате встречается в подобных соглашениях чрезвычайно редко.

Таким образом, прямой импортный факторинг может представлять интерес для фирм, которым не нужно незамедлительное финансирование под переуступленные требования.

Третья модель международных факторинговых операций - *прямой экспортный факторинг.* При прямом экспортном факторинге не требуется подключения факторинговой фирмы в стране импортера. *Основные этапы прямого экспортного факторинга таковы:*

1. запрос лимита/обеспечение риска;
2. поставка/рассылка фактуры;
3. финансирование;
4. оплата.

При этом факторинговая компания сталкивается со значительными трудностями в оценке кредитоспособности иностранных клиентов и инкассирования требований.

Для оценки риска или для перестрахования экспорт-фактор может подключить общество по страхованию кредитов в стране импортера или подстраховать себя гарантиями соответствующей государственной организации. При использовании этого варианта факторинга можно получить выгодные условия финансирования экспортных поставок при покрытии со стороны государственной страховой компании.

Последний тип международного факторинга -*"бэк-ту-бэк".* В трех первых моделях международных факторинговых операций финансирования требований концернов не предусматривается. Эту функцию выполняет факторинг "бэк-ту-бэк". Реализация сделки при этой технологии похожа на комбинацию двухфакторной схемы и обычного внутреннего факторинга.

Особенностью внешнеторгового факторинга в целом является его всегда открытый характер, а также отсутствие права регресса к поставщику на экспорт. Последнее обусловлено тем, что основной причиной факторингового обслуживания экспортера выступает обычно защита экспортера от кредитного риска. Обслуживание всего товарооборота, которое предусматривается при операциях внутри страны, встречается при факторинговом обслуживании внешнеторговых операций гораздо реже, факторинговые компании в большинстве случаев специализируются на обслуживании рынка одной страны или рынка определенной продукции.

Международный факторинг позволяет импортеру на постоянной основе получать товар с отсрочкой платежа (обычно до трех месяцев). Обязательство оплаты возлагается на импортера после приемки товарной поставки по качеству и количеству. Факторинг открывает уникальные возможности для предприятий, импортирующих товары в Россию, являясь не чем иным, как товарным кредитом.

Благодаря факторинговому обслуживанию экспортер имеет дело не с разрозненными иностранными импортерами, а с факторинговой компанией.

*Форфейтинг* возник после второй мировой войны. Несколько банков Цюриха, имевших богатый опыт финансирования международной торговли, стали использовать этот прием для финансирования закупок зерна странами Западной Европы в США. В те годы поставки продукции и конкуренция между поставщиками настолько возросли, что покупатели потребовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней против привычных 90. Кроме того, произошло изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства. Таким образом, повысилась роль кредита в развитии международного экономического обмена, и поставщики были вынуждены искать новые методы финансирования своих сделок. По мере того как падали барьеры в международной торговле и многие африканские, азиатские, а также латиноамериканские страны стали более активны на мировых рынках, западноевропейские предприниматели все труднее предоставляли кредиты за счет собственных источников, почему поставщики и были вынуждены использовать новые методы финансирования своих сделок.

Наибольшее развитие форфейтинг получил в странах, где относительно слабо развито государственное кредитование экспорта. Первоначально форфейтирование осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций *“а-форфе”* стали создаваться также специализированные институты.

В настоящее время одним из основных центров форфейтинга является Лондон, поскольку экспорт многих европейских стран давно финансируется из Сити, никогда не медлившего с освоением новых банковских технологий. Значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована также в Германии.

Таким образом, форфейтинг развивается в различных финансовых центрах, причем отмечается ежегодный рост подобных сделок. Тем не менее, было бы ошибкой связывать увеличение количества сделок *“а-форфе”* с ростом числа таких центров. Это объясняется возрастанием рисков, которые несут экспортеры, а также недостатком адекватных источников финансирования в связи с ростом рисков.

Форфейтинг обладает существенными достоинствами, что делает его привлекательной формой среднесрочного финансирования. Основным достоинством этой формы является то, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, ее привлекательность возрастает в связи с отказом в некоторых странах от фиксированных процентных ставок, хроническим недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и некоторыми иными обстоятельствами.

В США этот метод менее развит и известен как «рефинансирование векселей». Суть операции заключается в передаче экспортером прав по требо­ваниям, выставленным им на импортера, банку-форфейтору, который может держать их у себя или продать на междуна­родном рынке. В обмен на приобретенные ценные бумаги банк выплачивает экспортеру эквивалент их стоимости на­личными за вычетом фиксированной учетной ставки, пре­мии (forfeit), взимаемой банком за принятие на себя риска неоплаты обязательств, и разового сбора за обязательство купить векселя экспортера.

Техника и финансовые инструменты, используемые в опе­рациях по форфейтингу, аналогичны тем, которые применяют­ся при традиционном учете торговых векселей банками. Отли­чие заключается в том, что векселедатель, т.е. экспортер, не несет при форфейтинге никаких рисков, в то время как при обычном учете векселя ответственность за его неоплату долж­ником, согласно вексельному законодательству многих стран, сохраняется за ним в любом случае.

Сделки по форфейтингу позволили значительно удлинить сроки кредитования экспортером покупателя на условиях век­сельного кредита, доведя их до пяти, а иногда восьми и более лет, поскольку принятие на себя риска солидным банком-форфейтером повышает заинтере-сованность инвесторов в дли­тельном помещении своих средств. Источником средств для банков, участвующих в форфейтинговых операциях, служит рынок евровалют. Поэтому учетная ставка по форфейтингу тесно связана с уровнем процента по среднесрочным кредитам на этом рынке. Основными валютами сделок являются: марка ФРГ — 50%, американский доллар — 40% и швейцарский франк — 10%.[[7]](#footnote-7)

## Средства обеспечения возврата кредита форфейтеру

### Гарантии и авали

В международной торговле экспортер получает от иностранного покупателя переводные или простые векселя, оплата которых должна быть произведена в предусмотренные сроки. Банк в стране импортера либо авалирует такие оборотные документы, либо гарантирует их исполнение. Поскольку форфейтер покупает долговые обязательства без права регресса, он несет все риски возможного неплатежа. Поэтому если должник не является первоклассным заемщиком, форфейтер будет стремиться получить определенное обеспечение - в форме аваля или безусловной гарантии банка.

*Гарантийное обязательство* выдается гарантом кредитору в обеспечение своевременной уплаты причитающейся с должника суммы. Гарантия предоставляется в форме соответствующего письма, которое должно содержать следующие реквизиты: кем выдано письмо, юридический адрес гаранта, № гарантийного письма, объект гарантии (сделка, дата поставки продукции, процентная ставка и т.д.).

Существует несколько видов гарантий, различающихся по субъекту гарантийного обязательства, порядку оформления гарантии, источнику средств, используемому для гарантийного платежа. В качестве субъекта гарантийного обязательства при сделках “а-форфе” могут выступать финансово устойчивые предприятия или специальные учреждения, располагающие средствами. Чаще всего такими учреждениями являются банки.

Кроме снижения рисков форфейтера гарантии обеспечивают более высокую ликвидность дисконтированных бумаг на вторичном рынке. Если предоставляется банковская гарантия, то обычно ее выставляют международные банки, имеющие представительства в стране импортера.

*Аваль*- это вексельное поручительство, в силу которого авалист принимает ответственность за выполнение обязательств какого-либо обязанного по векселю лица. Кроме подписи аваль должен содержать надпись на векселе: ”per aval”, а если это переводной вексель, на нем должны быть указаны также фамилия, имя, отчество авалиста. По сравнению с гарантией аваль обладает преимуществом, заключающимся в том, что он неотделим от векселя. Кроме того, оформление аваля значительно проще, чем оформление гарантийного письма. Гарантийные оборотные документы учитываются экспортером в своем банке без права регресса требований. Банк экспортера, таким образом, действует как форфейтер. Это вытекает из самого соглашения о форфейтинге, которое обычно заключается лишь после того, как достигнута договоренность - между продавцом и его банком о том, что банк выступит в качестве форфейтера, и между покупателем и его банком о том, что банк авалирует векселя или предоставит гарантию их оплаты.

Форфейтер особенно заинтересован в эффективном обеспечении приобретаемого им оборотного документа. Если таким обеспечением является аваль, то, например, по английским законам такое обязательство считается действительным и авалист как гарант несет такую же ответственность, как и индоссант документа.

Если обеспечение имеет форму банковской гарантии, в ней указывается, что она является основной гарантией и гарант занимает положение главного должника, что она является безотзывной и безусловной, что она делима и передаваема.

## Издержки участников

Издержками импортера, участвующего в форфейтинговой операции, являются комиссионные в пользу гаранта. Обычно комиссионные (комиссия) - это определенный процент от номинальной стоимости гарантированных или авалированных векселей, являющийся объектом переговоров между импортером и гарантом. В тех случаях, когда форфейтер не настаивает на гарантии, он может потребовать от импортера уплаты определенной суммы в качестве компенсации за дополнительный риск. Комиссия за гарантию обычно выплачивается раз в год (в начале года). Иногда она может выплачиваться в момент подписания гарантийного письма или авалирования векселя. Бывает также, что комиссия рассчитывается как процент от номинальной стоимости каждого векселя отдельно и выплачивается по истечении его срока.

Издержки экспортера по организации форфейтингового финансирования складываются из: ставки дисконта, комиссии за опцион и комиссии за обязательство.

*Ставка дисконта*базируется на процентной ставке за кредит, предоставляемый на срок, равный среднему сроку дисконтируемых векселей. Например, если форфейтер дисконтирует векселя, срок которых истекает в интервалы, равные 6 месяцам в течение 5 лет, то средний срок всех векселей будет равен 2 3/4 года. В этом случае форфейтер будет основывать свои расчеты на превалирующей процентной ставке, начисляемой на кредиты, выданные сроком в 2 3/4 года. Учитывается, естественно, и тренд процентной ставки. Затем форфейтеру нужно определить размер *премии,* взимаемой им сверх суммы дисконта. Уровень премии отражает степень рисков, которым подвергается форфейтер. Чаще всего они связаны с политическими трудностями или проблемами трансферта, значительно реже - с несостоятельностью гаранта, поскольку гарантию обычно берут у первоклассного института. Если гарантом выступает крупный международный банк или государственный банк, премия будет несколько ниже. Для большинства стран ее размер может колебаться от 0,5 до 5%. Следующий компонент премии связан с тем, что форфейтинговое финансирование предоставляется по фиксированной процентной ставке. И хотя форфейтер может согласовать сроки полученных и предоставленных ссуд, процентный риск остается (всегда существует реальная возможность того, что финансирование по выгодной ставке может оказаться недоступным). Если векселя выражены в валюте, мало распространенной на рынке, то премия может включать в себя еще один компонент, а именно комиссионные, связанные с проведением форфейтером операции валютного свопа.

Наконец, еще одной составляющей премии являются средства, обеспечивающие форфейтеру покрытие его управленческих расходов на организацию сделки (обычно, 0,5% от ставки дисконта). Размер премии будет несколько выше, если форфейтер и экспортер договорятся о покупке векселей через определенный промежуток времени (например, через 1 месяц или более).

Кроме вышеперечисленных издержек, включаемых в премию, существуют и другие затраты. Это могут быть, например, *комиссия (премия) за опцион*, предоставленный форфейтеру экспортером, и так называемая *комиссия за обязательство* (за неполученную часть кредита). Обычно размер этой последней комиссии определяется ежемесячно или ежегодно в виде процента от номинальной стоимости векселей и взимается до момента их дисконтирования. Размер комиссии может колебаться от 0,25 до 1,5% в год. Как правило, оплата совершается в начале каждого месяца.

Многие форфейтеры ежемесячно публикуют котировки своих ставок в различных специальных изданиях.

**Глава II . Внешнеторговая деятельность , её особенности, становление и развитие**

*2.1 Понятие и содержание внешнеторговой деятельности.*

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. По не­которым оценкам на долю торговли приходится около 80 про­центов всего объема международных экономических отношений. Современные международные экономические отношения, харак­теризующиеся активным развитием мировой торговли, вносят много нового и специфического в процесс развития националь­ных экономик.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению *Дж. Сакса,* «...экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику изолировавшись от мировой экономической системы».

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием научно-технической революции, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства.

Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на: торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами.

Международной торговлей называется оплачиваемый со­вокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие «международная торговля» употребляется и в более узком значении. Он обозначает, например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т. п.

 Термин "внешнеторговая деятельность" подразумевает сложный механизм взаимоотношений, возникающих в процессе купли-продажи товаров на мировом рынке.

Фирмы стремятся к внешнеторговой деятельности по разным причинам. Так, в частности, может потребоваться закупка сырья или каких-либо товаров за рубежом по той причине, что нет возможности приобрести данную продукцию у отечественных производителей. Такая ситуация приводит к необходимости импорта. Возможна и обратная ситуация - когда фирма имеет товары, продажа которых за рубежом может оказаться более выгодной, чем в своей стране. Так проявляется потребность в экспорте. Нередко случается, что фирмы выступают на внешнем рынке и в качестве торговых посредников между продавцами и покупателями в разных странах. Участие фирмы в международной торговле требует понимания дополнительных трудностей, которые с этой деятельностью связаны.

Необходимо также знать, какую роль играют банки в обеспечении средств и процедур в преодолении этих трудностей. По сравнению с обычным бизнесом внутри страны, международная торговля порождает дополнительные риски как для покупателя, так и для продавца, а именно:

- риск времени и расстояния;

- валютный риск;

- законодательный риск.

*Риск времени и расстояния.*

С точки зрения импортера, когда товар доставляется на большое расстояние, продолжительный период перевозки может вызвать значительное запаздывание между заявкой на поставку и получением товара. Дополнительные задержки могут быть вызваны также необходимостью подготовки со стороны экспортера объемного пакета документов для перевозки. Фактор удаленности поставщика довольно опасен для импортера также в отношении соблюдения сроков поставки после предоплаты. Со стороны экспортера неблагоприятным является то, что, например, предоставление коммерческого кредита на оплату товара по внешнеэкономической сделке может потребоваться на больший срок, чем могло бы при продаже товара в своей стране. В результате, при наличии большого числа иностранных покупателей, неизбежно возникает необходимость в дополнительном оборотном капитале. Кроме того, экспортеру, вероятнее всего, придется хотя бы первоначально нести расходы по доставке товара за границу.

Если же поставка произведена, а получатель отказывается от товара, возникает множество дополнительных сложностей, ведь клиент находится в другой стране. Экспортер в этом случае должен принять решение, что делать с товаром. Если покупатель получил товар, то неоплаченный долг может преследоваться в судебном порядке. Однако, поскольку контракты часто предусматривают проведение судебных разбирательств в стране импортера или в третьей стране, то для осуществление данных юридических процедур потребуются дополнительные расходы. Любой вариант дальнейших действий продавца будет связан с убытками. Продавец может отправить товар назад, либо заняться поиском нового покупателя на данный товар, что все равно не будет достаточным для покрытия возникших расходов.

*Валютный риск.*

В международной торговле экспортер обычно выставляет счет покупателю в иностранной валюте, либо покупатель оплачивает товар в валюте своей страны, которая является иностранной для экспортера. Часто валютой платежа становится валюта третьей страны, например, доллары США или немецкая марка. В связи с этим, одной из проблем импортера является необходимость получения иностранной валюты для осуществления платежа, а у экспортера может возникнуть необходимость продажи полученной иностранной валюты за валюту своей страны. Услуги по продаже и покупке иностранной валюты за валюту страны экспортера или импортера оказывают банки. В России это банки с валютной лицензией.

Однако, покупка или продажа иностранной валюты не столь безопасны для фирмы, как может показаться на первый взгляд. Причина этому - нестабильность показателей валютных курсов. Возможность неблагоприятного изменения обменных курсов иностранной валюты на валютном рынке и является потенциальным валютным риском для каждого из контрагентов.

Конечно, в случае изменения курсов в пользу одной из сторон есть шанс получить прибыль, однако, опасность понести убытки, в частности, для российских организаций в связи с падением курса рубля, более реальна.

Существенно снизить валютный риск внешнеэкономических сделок можно при помощи установления цены в контракте в такой валюте, изменение курса которой выгодно для данной фирмы. Для экспортера такой валютой является валюта, курс которой повышается в течение срока действия контракта. Для импортера выгодна валюта, курс которой снижается. Конечно, при заключении контракта не всегда есть возможность выбирать валюту, так как интересы партнеров в этом вопросе могут быть противоположны, и , следовательно, выбрав валюту, придется уступить по какому-либо иному пункту договора, а это не всегда приемлемо.

В связи с этим, распространенной практикой в международных торговых отношениях стал выбор в качестве валюты контракта одной из наиболее надежных в мире валют (USD, DEM), показатели курсов которых относительно стабильны на мировом валютном рынке. Такая валюта контракта будет безопасна для обеих сторон.

Оградить себя от валютных рисков есть возможность у фирм, внешнеторговые платежи и поступления которых осуществляются в одной и той же иностранной валюте. Однако, обменный курс иностранной и отечественной валюты не будет таить существенной опасности для фирмы лишь в том случае, если поступления на валютный счет и платежи с него происходят согласованно. Такая ситуация возможна при условии, что фирма в значительной мере занимается и импортом, и экспортом. Большинство же внешнеторговых организаций работает лишь по одному из направлений, поэтому возможность использования такой схемы ограничена.

*Законодательный риск.*

Полная ясность экономических взаимоотношений между экспортером и импортером может быть достигнута только при условии знания и понимания правил и законов стран, в которых находятся торговые партнеры. Вопросы такого рода обычно решаются полностью лишь после длительных и благоприятных деловых взаимоотношений. Действительно, правительственные постановления, касающиеся международной торговли, могут стать серьезным препятствием для обеих сторон, а при незнании этих постановлений, оказаться значительным фактором риска.

Существуют следующие законодательные ограничения в сфере экспорта импорта:

- валютный контроль - это правительственные ограничения на движение иностранной валюты, которые ставят целью защитить национальную валюту. К таким мерам можно отнести, например, обязанность экспортеров в России продавать 50% валютной выручки на внутреннем валютном рынке;

- лицензирование экспортных и импортных операций;

- торговые эмбарго - это запрещение правительством экспорта или импорта определенных видов товаров, что может преследовать (относительно импорта) цель защиты собственных производителей тех же товаров, либо иные, в том числе и политические цели;

- импортные квоты: страна может наложить ограничения на суммарное количество некоторых видов товаров, которое может быть импортировано в течение определенного периода;

- импортные пошлины;

- стандарты качества: каждое правительство устанавливает для ввозимых товаров свои стандарты качества и безопасности.

Действительно, международная торговля порождает более высокие риски для торговых партнеров по сравнению с торговлей внутри страны. Однако, экспортно-импортные операции часто более выгодны, хотя и требую дополнительных организационных и финансовых затрат. Вопрос же снижения рисков при внешнеэкономической деятельности напрямую зависит от того, какие условия торговли предусматривает внешнеэкономический контракт и того, насколько эффективно стороны умеют использовать существующие финансовые инструменты международных расчетов.

Это обстоятельство определяет необходимость более тщательного анализа контракта, как базиса внешнеторговых отношений.

 *2.2 Механизмы страхования рисков внешнеторговой деятельности.*

Чувствительность к валютному риску для экспортеров и импортеров может быть существенно снижена. Для этого существуют различные механизмы страхования на случай неблагоприятных колебаний валютных курсов.

К ним относят:

- форвардные контракты на покупку валюты;

- валютные опционы;

- кредиты в иностранной валюте.

Каждый из этих механизмов приводится в действие посредством банков.

*Форвардный валютный контракт* представляет собой договоренность с банком продать или купить определенное количество иностранной валюты по фиксированному обменному курсу для предоставления этой валюты в будущем. Такая фиксация курса валюты на определенную дату устраняет валютный риск для фирмы.

Похожей формой страхования от валютного риска *является валютный опцион.* Данный вид договоренности предоставляет его держателю больше свободы. Опцион дает право (именно право, а не обязанность) купить или продать в будущем определенное количество иностранной валюты по фиксированному курсу обмена в момент истечения или до истечения периода действия данного опциона.

Наконец, импортер может взять в банке *кредит в иностранной валюте,* в которой он планирует рассчитываться за поставляемый товар. В этом случае импортеру нет необходимости приобретать иностранную валюту за национальную, а значит и отсутствует какая-либо чувствительность к валютному риску. Этот способ страхования, пожалуй, наиболее реален на сегодня для российских фирм. Кредит в иностранной валюте может быть удобен и экспортеру, ожидающему поступления экспортной выручки. Получив иностранную валюту в качестве кредита, экспортер может обменять ее на национальную валюту по текущему обменному курсу и использовать ее как замену отвлеченных оборотных средств. Погашение же кредита производится из будущих поступлений в той же иностранной валюте. При этом следует помнить и то, что в настоящее время для получения кредита в российском банке потребуется предоставление полного товарного или другого обеспечения.

Важную роль в кредитовании внешней торговли играет государство. После второй мировой войны в большинстве развитых капиталистических стран сложилась *система долгосрочного кредитования экспорта и страхования экспортных кредитов.* Государственные мероприятия в этой области осуществляются по нескольким направле­ниям.

Во-первых, государство содействует коммерческому и банковскому кредитованию национального экспорта путем переучета векселей экспортеров в центральном банке, а также рефинансирования среднесрочных и долгосрочных банковских кредитов государственными или полугосудар­ственными учреждениями. В ряде стран за счет гос­бюджета предоставляются льготные кредиты экспортерам или субсидируются процентные ставки по экспортным кредитам иностранным покупателям.

Во-вторых, государственные органы и кредитные уч­реждения непосредственно выступают в качестве кредито­ров иностранных правительств, банков и фирм. Государст­венные экспортные кредиты и прочие ссуды на двусторон­ней основе предоставляются преимущественно развиваю­щимся странам в рамках официальной помощи развитию. Условия таких кредитов (срок, процентные ставки и т. д.) являются льготными по сравнению с рыночными. Большая часть официальной помощи несет связанный характер:

она имеет товарную форму или используется для закупок товаров в стране-доноре.

В-третьих, государство организует страхование фирменных и банковских экспортных кредитов. Государствен­ное страховое агентство берет на себя обязательство покрыть в определенном размере убытки, которые могут возникнуть по кредитным операциям. Страхованию под­лежат как экономические, так и политические риски. К экономическим рискам относятся: повышение стоимос­ти товара в период изготовления, неблагоприятные из­менения валютных курсов, отказ от платежа или приня­тия товара покупателем, неплатежеспособность заемщика и др. Политические риски связаны с невозможностью выполнения иностранным заемщиком своих обязательств в результате войны, революции, национализации, конфис­кации, введения валютных ограничений, моратория и т. д. При наступлении страхового случая кредитору выплачи­вается возмещение. Необходимые для этого ресурсы фор­мируются за счет страховых премий, выплачиваемых страхователями (фирмами и банками). Если этого источ­ника недостаточно, образующиеся убытки страхового агентства покрываются за счет государственного бюджета.

В промышленно развитых капиталистических странах применяются различные системы государственного креди­тования экспорта и страхования экспортных кредитов. В США и Японии рефинансирование частных кредитов и государственное кредитование внешней торговли осуще­ствляются экспортно-импортными банками, принадлежа­щими государству. В большинстве западноевропейских стран для проведения таких операций созданы специаль­ные кредитные институты с участием государственного и частного капитала («Аусфуркредит» в ФРГ, «Эстер-рейхише контрольбанк» в Австрии и др.).

Во многих странах страхованием экспортных кредитов занимаются государственные организации (Департамент гарантий экспортных кредитов — ДГЭК — в Великобрита­нии, аналогичные учреждения в Скандинавских странах, САКЭ в Италии и т.д.). В некоторых странах гарантии по экспортным кредитам выдают полугосударственные (например, КОФАСЕ во Франции) или частные страхо­вые компании (например, «Гермес» в ФРГ).

Обычно функции кредитования экспорта и страхова­ния экспортных кредитов закреплены за разными спе­циальными институтами. Однако в отдельных странах они объединяются в одном учреждении (Экспортно-импорт­ный банк в США, ДГЭК в Великобритании, «Контроль-банк» в Австрии).

Используя различные механизмы кредитования экспорта и страхования экспортных кредитов, государство ока­зывает финансовую поддержку национальным фирмам и банкам, с тем чтобы предлагаемые ими условия креди­тования были не хуже, чем у конкурентов.

**Глава III . Кредитование внешней торговли России в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности**

*3.1 Необходимость кредитования внешнеторговой деятельности.*

Кредит играет важную роль в развитии международ­ного товарооборота. Создавая дополнительный спрос на рынке со стороны заемщиков, он способствует увеличе­нию объемов мировой торговли. Условия кредитования экспорта являются важным фактором конкурентной борь­бы отдельных фирм и государств за рынки сбыта.

Особенно активно кредитование внешней торговли стало развиваться в послевоенный период. С начала 60-х годов экспортный кредит стал нормой международной торговли многими видами товаров, и в первую очередь маши­нами и оборудованием. По некоторым оценкам, долгосроч­ный международный кредит в той или иной форме обслу­живает в настоящее время до 80 % экспорта машин и оборудования.

В последние годы во внешней торговле России существенно возросло значение кредита, т. е. Предоставление заемных средств в денежной или товарной форме на условиях срочности, возвратности и платности для осуществления внешнеторговых сделок или для содействия экспорту и импорту товаров. Кредитование внешней торговли служит средством повышения конкурентоспособности национальных компаний, способствует укреплению позиций финансовых организаций стран, стимулирует расширение внешней торговли, создавая дополнительный спрос на рынке для поддержания конъюнктуры.

Под воздействием жесточайшей конкуренции фирмы вынуждены ограничивать минимальными размерами основной капитал и максимально ускорять оборачиваемость средств, мобилизуемых для осуществления их деятельности. В целях повышения эффективности вложенного капитала (получения максимального дохода на вложенный капитал) производственные и внешнеторговые предприятия и организации широко используют возможности кредитования своей деятельности. И это позволяет им формировать их оборотный капитал за счет кредитов, получаемых под залог проданных товаров на весь период их продвижения от продавца к покупателю и до завершения расчетов между ними. Это, в свою очередь, дает возможности получать соответствующую долю прибыли банкам, участвующим в мобилизации временно свободного капитала на денежном рынке этих стран.

В качестве кредиторов внешнеторговой сделки могут выступать экспортеры, импортеры, банки и другие кредитно - финансовые организации, а также государство. На практике, однако, финансирование внешнеторговых сделок прямо или косвенно осуществляется коммерческими банками, а экспортер (или импортер) выступает в качестве инициатора и ответственного лица за своевременное погашение кредита и связанных с этим расходов. На международном рынке ссудных капиталов выработаны практикой определенные обычаи в оформлении и порядке исполнения кредитных операций. Любая выходящая на внешний рынок организация должна использовать существующие организационные формы кредитования экспорта (или импорта) при формировании условий внешнеторговой сделки.

Так, в современных условиях фирменный кредит является преимущественной формой кредитования внешнеторговой деятельности и в зарубежной практике, и в России. Поскольку поиск источников финансирования для российских предпринимателей является главной проблемой, то и процессы кредитования представляют большой интерес в предпринимательской практике.

В настоящее время кредит обслуживает большинство видов внешнеэкономических связей - внешнюю торговлю, обмен услугами, зарубежную инвестиционную деятельность, производственные и научно-технические связи и т. д. В ходе внешнеэкономической деятельности предприятия и организации, как правило, одновременно выступают и в качестве должников, и в качестве кредиторов, привлекая и предоставляя необходимые кредиты.

Знание процесса кредитования (виды кредита, этапы и условия его предоставления) как для продавцов, так и для покупателей является ключевым моментом для осуществления экспортно-импортных операций. Это связано прежде всего с тем, что в настоящее время практически ни одна внешнеторговая сделка не обходится без кредита в той или иной форме.

Для экспортера коммерческая выгода кредитования поставок товара определяется, во-первых, тем, насколько это способствует увеличению сбыта его товаров, а во-вторых, стоимостью экспортных кредитов и возможностью покрыть расходы по кредитованию из выручки за проданный товар.

Именно по этой причине экспортеры, хотя они и вынуждены под давлением конкуренции идти на определенные уступки покупателям в отношении сроков и некоторых других условий предоставляемых ими кредитов, в отношении стоимости данных кредитов занимают более жесткую позицию. Для импортеров же довольно частый и приемлемый вариант внешнеторговой сделки - сочетание покупки за наличные и в кредит.

Кредиты, применяемые во внешнеторговой практике, можно классифицировать по нескольким главным признакам и видам, характеризующим отдельные аспекты кредитных отношений сторон: объектам кредита (валютные и товарные), кредиторам (фирменные, банковские, брокерские, правительственные, предоставляемые международными валютно-финансовыми организациями), срокам кредитования (долго-, средне- и краткосрочные), целевому назначению (на завершение производства экспортного товара, хранение, складирование и т.д.), условиям реализации (наличные или акцептные), способу предоставления (выдача аванса, отсрочка или рассрочка платежа), способу обеспечения (обеспеченные и бланковые) и т.д.

*3.2 Проблема развития кредитного рынка в Российской Федерации.*

Кредитный рынок - это общее обозначение тех рынков, где существуют предложение и спрос на различные платежные средства. Кредитные сделки опосредуются, как правило, кредитными институтами (банками и др.), которые берут взаймы и ссужают деньги, или движением различных долговых обязательств, которые продаются и покупаются на рынке ценных бумаг.

Следовательно, кредитный рынок предоставляет средства для инвестиций в распоряжение предприятий и именно на нем происходит перемещение денег из тех секторов экономики, где имеется избыток, в те сектора, которые испытывают в них недостаток. На кредитном рынке предприятия берут деньги в долг для финансирования своих инвестиций; иногда предприятия дают деньги взаймы, но, как правило, производственный сектор больше берет, чем дает. Поэтому можно сказать, что одна из основных задач кредитного рынка - направлять сбережения населения и свободные средства посредническим лицам на инвестиции.

Анализ кредитного рынка России позволяет сделать вывод, что 2000 год был самым противоречивым, в течение одного года изменялись ранее устоявшиеся тенденции, намечались новые, ко­торые не успев окрепнуть, снова из­менялись. Все же следует отметить, что некоторые тенденции в разви­тии кредитного рынка, поя­вившиеся в 1998-1999гг., нашли свое логическое завершение в 2000 году.

Это относится прежде всего к вы­равниванию процентных ставок от­раслевых и универсальных банков. Как видно из таблицы 1, в 1998 г. ставки универсальных банков

 *Таблица 1 Отношение средних процентных ставок универсальных и отраслевых коммерческих банков г. Москвы*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год, квартал | Депозиты | МБК | Кредиты государственным предприятиям | Кредиты другим орга-низациям |
| 1998 IIIIIIIV | ⎯ 1,59 1,23 1,25 | ⎯ 1,47 1,291,49 | ⎯1,411,27 1,10 | ⎯1,31 1,07 1,06 |
| 1999 IIIIIIIV | 1,18 1,12 1,12 1.09 | 1,67 1,39 1,36 1,25 | 1,22 1,22 1,20 1,17 | 1,05 1,11 1,04 1,02 |
| 2000 IIIIIIIV | 1,04 0,97 1,02 0,99 | 1,22 1,10 1,09 0,89 | 1,20 1,11 1,02 0,98 | 1,00 1,00 1.04 0,98 |

Источник: **БИКИ. —** 2000. — 23 декабря. - С. 8

почти в пол­тора раза превосходили аналогич­ные ставки отраслевых банков. В течение 1999 года происходило их постепенное выравнивание и на ко­нец 2000 года ставки практически сравнялись. Очевидно, в дальнейшем отпадет необходимость при анализе кредитного рынка делить банки на две группы: универсаль­ные и отраслевые.

Другая тенденция, достаточно ясно обозначившаяся в середине 1999 года, состоит в сближении ста­вок кредитования государственных и коммерческих организаций. При­веденные в таблице 2 показатели отно­шения средних процентных ставок кредитов коммерческим организа­циям к кредитам государственным предприятиям явно стремятся к единице, но все же в 2000 году став­ки не сравнялись. В связи с этим целесообразно сохранить градацию по разделению ставок при кредито­вании государственных и коммерческих структур, тем более, что в настоящее время и, видимо, в бли­жайшем будущем сохранится прак­тика централизованного льготного финансирования государственных предприятий.

*Таблица 2 Отношение средних процентных ставок кредитов другим организациям к кредитам государственным предприятиям*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Iкв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1998 | 1,32 | 1,44 | 1,22 | 1,23 |
| 1999 | 1,31 | 1.27 | 1,13 | 1.09 |
| 2000 | 1,08 | 1,11 | 1,05 | 1,06 |

Источник: **БИКИ. —** 2000. — 23 декабря. - С. 10

Как известно, одним из основных источников пополнения коммерческими банками своего оборотного капитала являются депозиты и межбанковский кредит. Банкам более удобно, в том числе и по чисто техническим причинам, привлекать деньги, используя межбанковский кредит, поэтому в первые годы становления коммерческих банков кредитные ставки по МБК почти в полтора раза превышали ставки по привлечению депозитов. Однако рынок межбанковского капитала ограничен и причем в значительной степени как раз объемом привле­ченных депозитов. Вследствие этого новые и уже функционирующие банки все в большем объеме стре­мятся привлекать депозиты. По этой и ряду других причин в течение 1999 -2000 гг. происходило сближе­ние процентных ставок по привле­каемым депозитам и межбан­ковскому кредиту (см. таблицу 3). Ма­ловероятно, что в ближайшее время эти ставки выравнятся, поскольку на них значительно влияет не толь­ко потребность банков в пополне­нии своего оборотного капитала, но и другие — в некоторых случаях разные для этих ставок факторы, а н некоторых случаях одинаковые, по имеющие разную степень влия­ния на эти ставки. Кроме того, при сравнении значений указанных ставок нужно учитывать скорость их реагирования на изменяющуюся экономическую и политическую ситуацию. В этом смысле наиболее ди­намичными являются ставки МБК, в том числе и по той причине, что в их оперативном изменении всегда заинтересована определённая часть коммерческих банков.

*Таблица 3 Отношение средних процентных ставок МБК к средней ставке по депозитам*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1998 | 1,66 | 1,39 | 1,50 | 1,44 |
| 1999 | 1,53 | 1,33 | 1,28 | 1,21 |
| 2000 | 1,16 | 0,99 | 0,98 | 1,28 |

Источник: **БИКИ. —** 2000. — 23 декабря. - С. 13

Переход от командно-административной экономики к рыноч­ной обусловил необходимость создания в Российской Федерации рынка ссудных капиталов для обслуживания потребностей хозяй­ства. Однако подлинное развитие рынка ссудных капиталов возможно лишь при наличии рынков: средств производства; пред­метов потребления; рабочей силы; недвижимости; земли. Все эти рынки нуждаются в денежных средствах, которые должен предо­ставить им рынок ссудных капиталов. Это основной принцип фор­мирования рынка ссудных капиталов.

Как известно, в рамках командно-административной экономи­ки действовал независимый ссудный фонд, слагаемый из кредит­ных ресурсов трех банков, доходов государственных страховых учреждений (Госстрах и Ингосстрах), системы сберегательных касс, который по существу заменял рынок ссудных капиталов. Переход к построению рыночной экономики в начале 90-х годов вызвал необходимость формирования рынка ссудных капиталов в соот­ветствии с западной моделью, предусматривающей два основных яруса.

При переходе от ссудного фонда к формированию рынка ссуд­ных капиталов имелись отдельные элементы последнего: кредит­ная система (хотя в довольно усеченном виде представленная бан­ковской сферой), государственные страховые учреждения, а также рынок ценных бумаг в виде ограниченного выпуска выигрышных государственных займов.

Создание кооперативов, развитие индивидуальной трудовой деятельности, придание экономической и финансовой самосто­ятельности предприятиям в конце 80-х годов реально поставили вопрос о переходе от ссудного фонда к рынку ссудных капита­лов. В дальнейшем условия для формирования рынка капиталов стали более благоприятными: в 1988—1989 гг. начался активный процесс создания коммерческих банков как центрального меха­низма банковской и кредитной сфер, были организованы пер­вые независимые страховые компании, начался выпуск акций отдельных крупных предприятий (например, КамАЗ, АвтоВАЗ), расширился выпуск государственных ценных бумаг за счет вы­пуска 5%-ных облигаций. В дальнейшем выпуск ценных бумаг и появление новых кредитных институтов, ведущих в основном торговлю деньгами, обусловили необходимость создания фондо­вых отделов, торговых бирж и организации как юридических лиц в 1991 г. ряда фондовых бирж в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде.

Однако о создании полнокровного рынка ссудных капиталов в Российской Федерации говорить рано. Пока речь идет лишь о наличии и укреплении ряда элементов этого рынка, к кото­рым можно отнести формирование двухъярусной банковской системы, постепенное развитие специализированных кредитных институтов и функционирование рынка ценных бумаг в виде ряда фондовых бирж.

Но этого недостаточно, чтобы приблизить рынок Россий­ской Федерации к рынкам западных стран. Отставание объясня­ется прежде всего отсутствием полнокровного рынка средств производства и рынка недвижимости, существование которых возможно только на базе широкой приватизации, акционирова­ния большой части государственной собственности. Кроме того, необходимы рынок рабочей силы и ее мобильная миграция, а также рынок земли. Все это - необходимые условия для расширения рынка ценных бумаг, а следовательно, дальнейшего развития новых кредитно-финансовых институтов, укрепления двух звеньев кредитного рынка, обеспечение спроса и предложения на денежный капитал.

Поэтому основными направлениями в формировании кредитного рынка должна стать высокая норма сбережений (как в производственном, так и личном секторе), широкая приватизация, связанная с организацией рынка ценных бумаг, и создание на ее базе разветвленной сети специализированных кредитно-финансовых институтов.

*3.3 Формы кредитования внешней торговли и их совер-шенствование*

Формы международного кредита можно классифицировать следующим образом:[[8]](#footnote-8)

*1. назначению:*

• коммерческие кредиты, обслуживающие международную торговлю товарами и услугами;

• финансовые кредиты, используемые для инвестиционных объектов, приобретения ценных бумаг, погашения внешнего долга, проведения валютной интервенции центральным банком;

• промежуточные кредиты для обслуживания смешанных форм экспорта капиталов, товаров, услуг (например, инжиниринг);

*2. видам:*

• товарные (при экспорте товаров с отсрочкой платежа);

• валютные (в денежной форме);

*3. технике предоставления:*

• наличные кредиты, зачисляемые на счет заемщика;

• акцептные в форме акцепта (согласия платить) тратты им­портером или банком;

• депозитные сертификаты;

• облигационные займы, консорциональные кредиты и др.;

*4. валюте займа:*

• международные кредиты в валюте либо страны-должника, либо страны-кредитора, либо третьей страны, либо в междуна­родных счетных валютных единицах (СДР, чаще в ЭКЮ);

*5. срокам:*

• сверхсрочные (суточные, недельные, до трех месяцев)

• краткосрочные кредиты (от одного дня до одного года, иног­да до восемнадцати месяцев);

• среднесрочные (от одного года до пяти лет);

• долгосрочные (свыше пяти лет).

Если краткосрочный кредит пролонгируется (продлевается), он становится средне- и иногда долгосрочным. В процессе транс­формации краткосрочных международных кредитов в ссуды на более длительный срок участвует государство в качестве гаранта. Для удовлетворения потребностей экспортеров в ряде стран (Ве­ликобритании, Франции, Японии и др.) создана при поддержке государства специальная система средне- и долгосрочного креди­тования экспорта машин и оборудования. Долгосрочный международный кредит (практически до десяти-пятнадцати лет) предо­ставляют прежде всего специализированные кредитно-финансовые институты — государственные и полу государственные;

*6. обеспечению:*

• обеспеченные кредиты;

• бланковые кредиты.

В качестве обеспечения используются товары, коммерческие и финансовые документы, ценные бумаги, недвижимость, другие ценности, иногда золото. Например, Италия, Уругвай, Португа­лия (в середине 70-х гг.), некоторые развивающиеся страны (в 80-х гг.) использовали международные кредиты под залог части официальных золотых запасов, оценивающихся по среднерыноч­ной цене. Бланковый кредит выдается под обязательство (век­сель) должника погасить его в срок.

*7. В зависимости от категории кредитора различаются междуна­родные кредиты:*

* фирменные (частные) кредиты;
* банковские кредиты;
* брокерские кредиты;
* правительственные кредиты;
* • смешанные кредиты, с участием частных предприятий (в том числе банков) и государства;
* • межгосударственные кредиты международных финансовых институтов.

*Фирменный (частный) кредит* предоставляется экспортером иностранному импортеру в виде отсрочки платежа (от двух до семи лет) за товары. Он оформляется векселем или по открытому счету. При вексельном кредите экспортер выставляет переводной вексель (тратту) на импортера, который акцептует его при полу­чении коммерческих документов. Кредит по открытому счету ос­нован на соглашении экспортера с импортером о записи на счет покупателя его задолженности по ввезенным товарам и его обяза­тельстве погасить кредит в определенный срок (в середине или конце месяца). Такой кредит применяется при регулярных по­ставках и доверительных отношениях между контрагентами.

К фирменным кредитам относится также авансовый платеж импортера. Покупательский аванс (предварительная оплата) явля­ется не только формой кредитования иностранного экспортера, но и гарантией принятия импортером заказанного товара (например, ледокола, самолета, оборудования и др.), который трудно продать.

*Банковские международные кредиты* предоставляются банками экспортерам и импортерам, как правило, под залог товарно-материальных ценностей, реже предоставляется необеспеченный кредит крупным фирмам, с которыми банки тесно связаны. Общепринято создавать банковские консорциум, синдикаты, пулы для Мобилизации крупных кредитных ресурсов и распределения Риска. Банки экспортеров кредитуют не только национальных экспортеров, но и непосредственно иностранного импортера: кредит покупателю активно развивается с 60-х гг. Здесь выигрывает экспортер, так как своевременно получает инвалютную выручку за счет кредита, предоставленного банком экспортера покупателю, а импортер приобретает необходимые товары в кредит.

Крупные банки предоставляют акцептный кредит в форме ак­цепта тратты. При этом акцептант становится непосредственным плательщиком по векселю, но за счет средств должника (трассата акцептном рынке акцептованные переводные векселя в разных валютах свободно продаются.

*Брокерский кредит* ***—*** промежуточная форма между фирменным и банковским кредитами. Брокеры заимствуют средства у банков; роль последних уменьшается.

*Межгосударственные кредиты*предоставляются на основе межправительственных соглашений. Международные финансовые институты ограничиваются небольшими кредитами, которые открывают доступ заемщикам к кредитам частных иностранных банков.

Кредитование внешней торговли включает кредитование экспорта и импорта.

*Кредитование экспорта* проводится в двух формах.

1. *Фирменного кредита —* покупательских авансов, выдавае­мых импортерами той или иной страны иностранным произво­дителям или экспортерам. Так, американские и английские машиностроительные фирмы нередко получают авансы от ино­странных заказчиков в размере 1/3 стоимости заказа. Значение покупательских авансов заключается в том, что, во-первых, они служат формой обеспечения обязательств иностранных заказ­чиков, а, во-вторых, представляют собой увеличение капитала экспортера.

*2.* *Банковского кредита* в виде:

• кредитования под товары в стране-экспортере (этот кредит дает экспортерам возможность продолжать операции по заготовке и накоплению товаров, предназначенных на экспорт, не дожидаясь реализации ранее заготовленных то­варов);

• предоставления ссуд под товары, находящиеся в пути (под обеспечение транспортных документов — коносамент, желез­нодорожная накладная и др.);

• выдачи кредита под товары или товарные документы в стране-импортере;

• ссуд, не обеспеченных товарами, которые получают круп­ные фирмы-экспортеры от банков, имеющих с ними длитель­ные деловые связи или участвующих в их капитале.

Кре*дитование импорта* также имеет формы фирменного и банковского кредита.

Фирменные кредиты подразделяются на два вида.

*1.* *Кредит по открытому счету* (предоставляется на основе соглашения, по которому экспортер записывает на счет импор­тера в качестве его долга стоимость проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установлен­ный срок). Этот вид кредита применяется при регулярных по­ставках товаров с периодическим погашением задолженности (в середине или конце месяца). В данном случае банки выпол­няют функцию чисто технических посредников в расчетах торговых контрагентов.

*2. Вексельный кредит,* при котором экспортер после отгрузки товара выставляет тратту (переводный вексель) на импортера. Последний, получив товарные документы, акцептует тратту, т.е. берет на себя обязательство оплатить вексель в указанный срок. Во многих, в первую очередь англосаксонских странах, часто применяется финансирование фирменных кредитов с помощью аккредитивной формы расчетов. В этом случае банки импортера и экспортера заключают соглашение, на основании которого открывают аккредитив экспортеру против предостав­ленных им документов об отгрузке товаров.

*Банковские кредиты* по импорту подразделяются на сле­дующие виды.

*1. Акцептный кредит —* кредит, выдаваемый в форме акцеп­та, или согласия, банка-импортера на оплату тратты экспорте­ра.[[9]](#footnote-9) При этом перед наступлением срока платежа импортер вно­сит в банк сумму долга, а банк в срок погашает его обязатель­ство перед экспортером.

Акцептные кредиты предоставляются крупными банками как своим, так и иностранным экспортерам. Например, до Первой мировой войны, когда мировым финансовым цен­тром был Лондон, крупнейшие лондонские банки обслужи­вали внешнюю торговлю не только Англии, но и других стран. После Второй мировой войны большие масштабы приобрели акцептные операции американских банков.

*2. Акцептно-рамбурсный кредит —* акцепт векселя банком при условии получения гарантии со стороны иностранного банка, обслуживающего импортера.[[10]](#footnote-10) В таком случае импортер до истечения срока тратты должен внести средства в свой банк, который переводит (рамбурсирует) их иностранному банку, акцептовавшему тратту, после чего последний оплачивает ее экспортеру в установленный срок.

С конца 50-х — первой половины 60-х гг. распространи­лись новые методы финансирования экспорта из развитых капиталистических стран, среди которых ведущее место принадлежит прямому банковскому кредитованию ино­странных покупателей. При этом происходит своеобразное разделение функций между банковским и фирменным кре­дитованием: первое сосредотачивается главным образом на предоставлении крупных средне- и долгосрочных кредитов покупателям продукции страны-кредитора; второму отводит­ся сфера краткосрочных кредитных сделок на небольшие суммы. Если в начале 60-х гг. соотношение между фирмен­ными и банковскими кредитами в общем объеме средне- и долгосрочного кредитования, например, в Великобритании и Франции равнялось 2:1, то в последние годы на долю бан­ковских кредитов (кредиты покупателю) приходится свыше 3/4 экспортных кредитов данной продолжительности.

Заметно активизировалась роль государства в развитии механизма прямого банковского кредитования. Опираясь на систему государственных гарантий и преференций по экс­портным кредитам, прибегая в случае необходимости к ре­финансированию своих заграничных активов в государст­венных кредитных институтах по льготным ставкам, банки в короткое время увеличили объем предоставляемых кредитов и обеспечили их умеренную стоимость для заемщиков.

Первоначально прямое кредитование импортеров осуще­ствлялось путем «связывания» кредита с разовой внешне­торговой сделкой. В последнее время широкое распростра­нение получило открытие банками так называемых кредит­ных линий для своих иностранных заемщиков на оплату внешнеторговых сделок.

 **Заключение**

Кредитование во внешнеэкономической деятельности России может преследовать следующие цели:

* активизация российского экспорта и импорта
* стабилизация экономического положения в стране
* расширение рынков сбыта
* устранение каких-либо препятствий на пути развития российского рынка

По моему мнению, политика проводимая в нашей стране на данный момент, направленная на развитие и совершенствование кредитной системы, является не достаточно эффективной. Необходимо создать более благоприятные и надежные условия для российских экспортеров и импортеров.

Выбор форм и условий расчетов при проведении внешнеторговых операций необходимо оценивать с точки зрения возможности обеспечения российским экспортерам и импортерам наибольшей надежности исполнения контрактов, заключаемых с иностранными контрагентами, минимизации рисков и расходов. При этом необходимо учитывать положения действующих межправительственных торговых и платежных соглашений, внутренние правила уполномоченных банков и содержание контрактов по экспорту и импорту.

Место и роль кредита в экономической системе общества определяются выполняемыми им функциями:

1. Перераспределительная функция
2. Экономия издержек обращения
3. Ускорение концентрации капитала
4. Обслуживание товарооборота
5. Ускорение научно-технического прогресса

Международной торговле, в отличие от обычного бизнеса внутри страны, присущи риски как для покупателя, так и для продавца, а именно

- риск времени и расстояния;

-валютный риск;

-законодательный риск.

Для снижения этих рисков используются специальные механизмы страхования, к которым относятся : форвардный валютный контракт; валютный опцион и кредит в иностранной валюте.

Кредитные связи между людьми первоначально играли не столь заметную роль в развитии экономики и права. Ростовщики предоставляли ссуды простым людям для того, чтобы те возвращали старые долги и покупали товары. А знать брала кредит для строительства замков и дворцов, приобретения предметов роскоши, ведения воин и т.п.

Ростовщический капитал существует до сих пор во многих странах Азии, Африки и Латинской Америки. Его предпосылками служат слабо развитые товарно-денежные отношения, а также преобладание мелкотоварных форм хозяйства. Местные торговцы и богачи при помощи денежных ссуд закабаляют беднейшие слои населения.

Международная торговля имеет, важнейшее значение для экономического роста и развития отдельных стран в динамично развивающейся мировой экономике. Следует отметить, что на сегодняшний день кредитная политика банков в России слабо стимулирует развитие экономики. В основном выдаются краткосрочные кредиты на проведение торгово-посреднических операций. Говоря об этой теме, нельзя не упомянуть те проблемы, с которыми сталкивается наша экономика на переходном периоде от тотального регулирования к рыночному механизму функционирования, что требует более радикальных преобразований в денежно-кредитной сфере.

С точки зрения государственных целей, развитие сферы экспортно-импортных операций и объем внешнеторговых сделок непосредственно влияют на насыщенность российского товарного рынка и приток иностранной валюты в страну.

Необходимо уделять большое внимание проблеме кредита, так как экономическое состояние страны в значительной мере зависит от состояния кредитной системы. Поэтому необходимо учитывать опыт, накопленный развитыми странами в этой сфере. Необходимо проводить реформу всей кредитной системы, направленную на развитие в нашей стане новых форм кредитов, таких как потребительский, коммерческий, различные формы аренды, в частности лизинг. Все это поможет преодолеть тот кризис, в котором находится российская экономика и сделать ее более эффективной.

Кредит играет специфическую роль в экономике: он не только обеспечивает непрерывность производства, но и ускоряет его.

 **Глоссарий**

**Аваль** - это вексельное поручительство, в силу которого авалист принимает ответственность за выполнение обязательств какого-либо обязанного по векселю лица.

**Акцептный кредит —** кредит, выдаваемый в форме акцеп­та, или согласия, банка-импортера на оплату тратты экспорте­ра.

**Акцептно-рамбурсный кредит** — акцепт векселя банком при условии получения гарантии со стороны иностранного банка, обслуживающего импортера.

**Банковские международные кредиты** предоставляются банками экспортерам и импортерам, как правило, под залог товарно-материальных ценностей, реже предоставляется необеспеченный кредит крупным фирмам, с которыми банки тесно связаны.

**Опцион** - это право купить или продать в будущем определенное количество иностранной валюты по фиксированному курсу обмена в момент истечения или до истечения периода действия данного опциона.

**Вексельный кредит** - это кредит, при котором экспортер после отгрузки товара выставляет тратту (переводный вексель) на импортера.

**Импорт -** закупка и ввоз иностранных товаров, технологии и услуг в страну из-за границы для реализации их на внутреннем рынке.

**Кредиты международных и региональных организаций** представляются преимущественно через МВФ, группу МБРР че­рез региональные банки развития развивающихся стран.

**Кредит по открытому счету** - кредит, который предоставляется на основе соглашения, по которому экспортер записывает на счет импор­тера в качестве его долга стоимость проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установлен­ный срок).

**Лизинг** **—** соглашение об аренде движимого и недвижимого имущества сроком от трех до пятнадцати лет.

**Межгосударственные кредиты** предоставляются на основе межправительственных соглашений.

**Международный кредит** - это предоставление денежно-мате­риальных ресурсов одних стран другим во временное пользование в сфере Международных отношений, в т. ч. и во внешнеэкономичес­ких связях.

**Правительственные кредиты -** это кредиты, (межправительст-венные, го­сударственные займы) которые представляются правительственными кре­дитными учреждениями.

**Факторинг -** покупка специализированной финансовой компанией всех денежных требований экспортера к иностранному импортеру в размере до 70 - 90 % суммы контракта до наступления срока их оплаты; факторинговая компания кредитует экспортёра на срок до 120 дней.

**Финансовые кредиты** - это предоставление средств в денеж­но-валютной форме.

**Фирменный (частный) кредит** предоставляется экспортером иностранному импортеру в виде отсрочки платежа (от двух до семи лет) за товары. Он оформляется векселем или по открытому счету.

**Форвардный валютный контракт** - это договоренность с банком продать или купить определенное количество иностранной валюты по фиксированному обменному курсу для предоставления этой валюты в будущем.

**Форфейтинг** - это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе.

**Частные кредиты** - это материально-денежные средства, которые представляются частными фирмами и банками и подразде­ляются соответственно на фирменные и банковские .

**Экспорт -** продажа и вывоз товаров**,** технологий и услуг за границу для реализации их на внешнем рынке.

 **Список литературы**

1. Абалкин Л.И., Аболихина Г.Л., Адибеков М.Г. Лизинговые, фак-торинговые, форфейтинговые операции банков. М.,"ДеКА",1995.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М., 1999.
3. Алексашенко С. Вопросы экономики №7,1999, стр.52-61.
4. Алексеева В.И., Ищенко Е.Г. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. - М.: Русская деловая литература,1997.
5. Безруков В., Посвянская Внешнеэкономическая деятельность в 1999г., Экономист, №7, стр.14-21.
6. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. - М., "Финансы и статистика" 1998.
7. Бугров А.В. Кредит в России до зарождения первых банков Деньги и кредит. М.- №11,2000.С. 67.
8. Бунько В.А. Валютно-кредитные операции и расчеты по внешнеторговым контрактам. МЦЭНТ, С.-П.:1995.
9. Об итогах внешнеэкономической деятельности России за 1993-1996 гг. //Внешняя торговля, 1996, №9. С.5
10. Внешняя торговля России в 90-е гг. и перспективы её развития//Внешняя торговля,2000, № 2. С.9
11. Геополитическая структура внешней экономики //Бизнес-Харьков.1996.№36.
12. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: учебник для ВУЗов. - М: ЮНИТИ. 1996.
13. Головин А., Ивлев В., Попова Т. Технология международных факторинговых операций // журнал "Банковские технологии" №3/1996.
14. Гольберц М.А., Воронова А.В., Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. Торгово-издательское бюро ВНV, Киев,1994 - 480 с.
15. Гусаков Б., Сидорович Ю. Лизинг - катализатор экономического роста. Финансы №1,2001. С.12.
16. Дикань Н. Развитие экспорта как фактор выхода из экономического кризиса // Бизнес - информ 1997.№18.
17. Дробозина Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебник для ВУЗов. - М.: Финансы, ЮНИТИ,1999.
18. Дробозина Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебник.-М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.
19. Жуков Е.Ф. Общая теория денег и кредита. Учебник для вузов. 2-е издание. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
20. Ивлев В., Попова Т. Международные факторинговые операции: разработка технологии.// Банковские технологии.№ 10.1996.
21. Красавина Л.П. Международные валютно - кредитные и финансовые отношения. Финансы и статистика, М.: 1994 - 592 с.
22. Внешнеэкономическая деятельность. Кумок С.И., АОЗТ "ВЕЧЕ", М.:1994 - 336 с.
23. Лаврушин О.И. Кредит / Российская банковская энциклопедия. М.,1996.
24. Лаврушин О.И. Деньги. Кредит. Банки. - М.: "Финансы и статистика",1998.
25. Лаврушин О.И. Банковское дело. М., Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.
26. Лапуста М.Г., Никольский П.С., Современный финансово-кредитный словарь. - М.: ИНФРА-М, 1999.
27. Носко А.П., , Международные расчеты по коммерческим операциям. АО "Консалтбанкир" Часть 1 : Аккредитив. - М.: 1994 - 120 с.
28. Носко А.П., , Международные расчеты по коммерческим операциям. АО "Консалтбанкир" Часть 2: Инкассо. - М.:1994 - 80 с.
29. Носко А.П., , Международные расчеты по коммерческим операциям. АО "Консалтбанкир" Часть 3: Определение оптимальных форм и условий расчетов. Типовые условия платежей по экспорту и импорту. Гарантии. - М.:1994 - 96 с.
30. Орловский Э.И. Основы внешнеэкономических связей в РФ: учеб. пособие. - СПБ.: Изд-во Михайлова В.А., 1998.
31. Основы рыночной экономики. Харьков : Основа 1995.
32. Платонова Е.Д., Рубина Ю.Б. Валютный портфель. "Соминтэк". М.:1995 - 618 с.
33. Посредник. 1996. 3 апреля.
34. Посредник. 1997. №8.
35. Рузавин Г. Основы рыночной экономики. М.: 1996.
36. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения, учебник. - М.,1999.
37. Супрунович Б.П. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М.: 1995 - 216 с.
38. Терещенко С. Регулирование международных торговых сделок // Финансовая консультация. 1997. № 23. 13 октября.
39. Тюрина А.В. О кредитных рисках и возможностях кредитования. Финансы и кредит. М. - № 5, 2000.
40. Фоминский И.П. Международные отношения. -М., 1994.
41. Фомишин С.В. Международные экономические отношения. Учебное пособие. Киев.: 1997.
42. Челноков В.А. Банки: букварь кредитования. Технология банковских ссуд. Околобанковское рыночное пространство. - М.:АОЗТ "Антидор", 1996 - 368 с.
43. Шалашова Н.Т., Шалашов В.П. Валютные расчеты и бухгалтерс-кий учет валютных операций. АО "Интел - Синтез", М.: 1995 - 640 с.
44. Яновский А. Современные формы международной торговли // Универсал Маркет. 1996. 14 декабря.
1. Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов/Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. Стр. 35 [↑](#footnote-ref-1)
2. Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов/Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. Стр. 42 [↑](#footnote-ref-2)
3. Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов/Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. Стр. 58 [↑](#footnote-ref-3)
4. Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов/Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. Стр.50 [↑](#footnote-ref-4)
5. Деньги. Кредит. Банки. Под ред. проф. О.И. Лаврушина. - М.: «Финансы и статистика», 1998. Стр. 30 [↑](#footnote-ref-5)
6. Деньги. Кредит. Банки. Под ред. проф. О.И. Лаврушина. - М.: «Финансы и статистика», 1998. Стр.57 [↑](#footnote-ref-6)
7. Орловский Э.И. Основы внешне экономических связей в РФ: учеб. пособие. – СПБ.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. С.76. [↑](#footnote-ref-7)
8. Орловский Э.И. Основы внешне экономических связей в РФ: учеб. пособие. – СПБ.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. С.77. [↑](#footnote-ref-8)
9. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебник/ Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. [↑](#footnote-ref-9)
10. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебник/ Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. [↑](#footnote-ref-10)