РЕФЕРАТ

**«Основы организации международных финансово-кредитных отношений»**

**1. Содержание международных финансово-кредитных отношений**

Международные финансовые отношения (далее — МФО) — это система наднациональных денежных отношений, опосредствующая движение капитала и денежных потоков в мировом хозяйстве. Их цель — обеспечение свободного перемещения разнообразных экономических и интеллектуальных ресурсов между отдельными странами.

Российские хозяйствующие субъекты в мировой экономике представлены различными формами международного предпринимательства, а именно, кооперацией, ассоциацией, торговым домом, совместным предприятием и т.п. Все эти формы международного предпринимательства можно объединить одним понятием — «международная организация». Международная организация — это юридическое лицо, одной из функциональных задач которое является международная деятельность по реализации внешнеэкономических связей государства (а может быть, и хозяйствующих субъектов).

Эффективное управление международными организациями предполагает их научную классификацию по определенным признакам для достижения поставленных целей. В основу такой классификации могут быть положены два признака: сфера распространения и структурный признак.

По сфере распространения различают мировые международные институты и международные организации одного государства. К мировым международным институтам относятся Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Лондонский клуб кредиторов, Парижский клуб кредиторов, Генеральное соглашение по тарифам торговли и др.

Международные экономические организации — это межправительственные и межгосударственные экономические организации, а также международные хозяйственные организации и объединения. Они создаются на основе договоров и соглашений между их учредителями. Основная функция межгосударственных экономических организаций — координация действий стран-партнеров по сотрудничеству в производственной, научной, технической и других сферах деятельности. Основная функция международных хозяйственных организаций — совместная хозяйственная и организационная деятельность в научно-производственной сфере и международной торговле.

Международные организации одного государства — это хозяйствующие субъекты, созданные в соответствии с законодательством данного государства для выполнения определенных видов внешнеэкономической деятельности. Структурный признак классификации международных организаций определяет виды международной деятельности. По этому признаку международные организации подразделяют на внешнеторговые, производственные, финансовые и пр.

К внешнеторговым организациям относятся торговые, комиссионные и брокерские фирмы, торговые дома, ассоциации и др.

К производственным международным организациям относятся хозяйствующие субъекты, работающие с зарубежными партнерами на принципе кооперации: консорциумы, международные объединения, предприятия с иностранными инвестициями. Международная производственная кооперация представляет собой форму длительных и устойчивых связей между хозяйствующими субъектами, занятыми совместным изготовлением и реализацией продукции на основе специализации их производства. Консорциум представляет собой временное добровольное объединение для решения конкретных задач. Выполнив поставленную перед ним задачу, консорциум прекращает свою деятельность. Консорциум не является юридическим лицом.

К финансовым международным организациям относятся банки, страховые и другие финансовые компании, созданные резидентами разных стран и выполняющие функции финансовых посредников. Международная банковская деятельность называется банкингом и включает в себя иностранные организационные единицы банка, международные корреспондентские отношения, валютные переводы, кредиты и другие международные банковские операции и услуги.

Прочие международные организации включают в себя различные фонды и общества по осуществлению культурных, религиозных и других связей с зарубежными странами.

Особенности функционирования финансов международных организаций обусловлены:

порядком ценообразования на продукты внешнеэкономической деятельности;

контрольными и регулирующими функциями государства и управляющей компании;

определяющей ролью мировых международных институтов и стандартов.

Означенные функции Российской Федерации в международных финансовых отношениях осуществляются на основании федеральных законов, постановлений Правительства РФ и нормативных актов Центрального банка РФ (Банка России).

Регламентирующая роль мировых институтов в международных финансовых отношениях осуществляется с помощью различных международных правил, конвенций, законов, стандартов и т.п., например Единообразного вексельного закона, принятого рядом стран в 1930 г. (Женевская конвенция), Унифицированных правил по инкассо (ред. 1978 г., публикация Международной торговой палаты № 322), Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов (ред. 1983 г., публикация Международной торговой палаты № 400), Международных правил INCOTERMS-90 и др. Таким образом, международная система финансов регламентируется как национальными, так и международными нормативными актами, при этом последние имеют определенный приоритет.

**2. Финансовые операции международных организаций**

Финансовые операции (от лат. operatio — действие) представляют собой действия, направленные на решение определенной задачи по организации и управлению денежными отношениями, возникающими при формировании и использовании денежных фондов и денежных потоков. Они означают отношения, опосредствованные движением денежных потоков, т.е. непрерывным во времени оборотом денег. Одностороннее или двухстороннее движение денежных средств одновременно означает движение денежных средств между отправителем и получателем денег. Поэтому финансовые операции — это операции, связанные как с денежными платежами (расчеты, трансферт и т.п.), так и с движением капитала (лизинг, траст, кредит, франчайзинг и др.). Под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, имущество и имущественные права, иные права (в том числе, интеллектуальные), имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности с целью получения прибыли или иного полезного эффекта.

Капитал имеет только две формы — предпринимательский и ссудный.

Предпринимательский капитал — это капитал, вложенный в различные предприятия с целью получения прибыли и прав на управление предприятием.

Ссудный капитал — это денежный капитал, предоставленный в кредит на условиях срочности, возвратности и платности.

Функционирование капитала на международном рынке проявляется через реализацию финансовых активов, к которым относятся денежные средства и все виды инвестиционных ценностей. Финансовые активы — объект финансовых вложений, т.е. их движение сопровождается определенной финансовой операцией. Финансовые операции по целевой направленности можно подразделить: на операции по переводу денег, инвестиционные операции, спекулятивные операции, операции по сохранению способности капитала приносить высокий доход.

Операции по переводу денег включают в себя все формы и виды расчетов (операции по обмену «деньги—товар») и трансферт (движение денег в одну сторону).

Инвестиционные финансовые операции означают перемещение капитала для его прироста. Инвестиционные операции связаны со среднесрочными и долгосрочными вложениями капитала. К ним относятся кредит, лизинг, траст, аренда, франчайзинг, толлинг, фронтирование рынка и др.

Спекулятивные операции — это краткосрочные операции по получению прибыли в виде разницы в ценах (курсах) покупки и продажи, разницы в процентах по взятым кредитам и переданным займам и т.п. К ним относятся валютный арбитраж, процентный арбитраж, операции своп, валютная спекуляция и др.

Операции по сохранению способности капитала приносить высокий доход представляют собой действия, направленные на управление капиталом в условиях риска и неопределенности хозяйственной ситуации. Это прежде всего страховые операции, в том числе хеджирование; залоговые операции, в том числе ипотека (залог недвижимости), диверсификация и др.

В осуществлении международных финансовых операций участвуют, как правило, два или более субъектов — резидентов разных стран. Согласно российскому законодательству резидентами являются: граждане, имеющие постоянное место жительства в Российской Федерации (далее — РФ), в том числе и временно находящиеся за пределами РФ; юридические лица (хозяйствующие субъекты), созданные в соответствии с законодательством РФ с местонахождением в РФ; предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством РФ с местонахождением в РФ; дипломатические и иные официальные представительства РФ, находящиеся за пределами РФ; находящиеся за пределами РФ филиалы и представительства резидентов.

Нерезидентами являются граждане, имеющие, постоянное место жительства за пределами РФ, в том числе временно находящиеся в РФ; юридические лица (хозяйствующие субъекты), созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами РФ; предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств с местонахождением за пределами РФ; находящиеся в РФ иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства.

Порядок валютных операций в отношении резидентов и нерезидентов регулируется нормативно-законодательными актами РФ и устанавливается Центральным банком РФ.

На рубеже XX и XXI вв. мировая экономика вплотную подошла к виртуальной экономике. Это связано с резким ускорением постоянно раскручивающейся инновационной спирали, развитием сети Интернет и мобильной связи третьего поколения. Это вызвало активизацию на международном финансовом рынке таких операций, как лизинг, франчайзинг, толлинг, фронтирование рынка, инвестирование. Все эти финансовые операции связаны с минимизацией финансовых издержек, являются агрессивными операциями, ужесточают рыночную конкуренцию и ведут к захвату рынка (части рынка) другой страны. Рассмотрим эти операции более детально.

Лизинг (от англ. lease — аренда) означает специфическую форму аренды, связанную с передачей в пользование имущества (предмета, объекта) для предпринимательской деятельности. Предметом (объектом) лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и природных объектов. По своему экономическому содержанию лизинг является категорией, намного более широкой, чем простая аренда. Фактически лизинг — это единый комплекс трех одновременно совершаемых операций: аренды, кредитования и материально-технического снабжения предприятия. В нашей стране операции лизинга регулируются Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге». Согласно данному закону лизинг — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Права и обязанности участников договора международного лизинга регулируются Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге», нормами национального законодательства в части, не противоречащей отнесенным к предмету регулирования нормам международного права. Конвенция УНИДРУА была принята в 1988 г. в Оттаве представителями 55 государств (Оттавская конференция).

В лизинговой сделке участвуют лизингодатель, лизингополучатель и продавец предмета лизинга. Лизингодатель представляет собой хозяйствующий субъект (лизинговая компания, банк и т.п.) или индивидуального предпринимателя, осуществляющего лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества. Иначе говоря, лизингодатель — эта арендодатель данного имущества. Лизингополучатель — это гражданин или хозяйствующий субъект, получающий имущество в пользование по договору лизинга. Таким образом, лизингополучатель — это арендатор. Продавец лизингового имущества — хозяйствующий субъект — изготовитель машин и оборудования либо хозяйствующий субъект или гражданин, продающий имущество, являющееся предметом лизинга.

Лизингодатель по договору лизинга обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. При этом лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Он должен уведомить продавца о том, что оборудование предназначено для передачи в финансовую аренду определенному лицу. Риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества переходит к лизингополучателю в момент передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга. Лизингополучатель вправе предъявить непосредственно продавцу имущества, являющегося предметом договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем, условия, в частности, в отношении качества и комплектности имущества, сроков его поставки и в других случаях ненадлежащего исполнения договора продавцом. Лизингополучатель имеет права и несет обязанности, предусмотренные Гражданским кодексом РФ для покупателя, кроме обязанностей оплатить приобретенное имущество. Однако лизингополучатель не может расторгнуть договор купли-продажи с продавцом без согласия лизингодателя.

В отношениях с продавцом лизингодатель и лизингополучатель выступают как солидарные кредиторы, т.е. любой из них вправе предъявить требование в полном объеме. До предъявления требования одним из солидарных кредиторов продавец вправе исполнять обязательство любому из них по своему усмотрению. Различают формы, типы и виды лизинга.

Лизинг имеет две формы: внутренний и международный. При внутреннем лизинге лизингодатель, лизингополучатель и продавец являются резидентами РФ. При международном лизинге лизингодатель и лизингополучатель являются нерезидентами РФ.

Различают следующие типы лизинга: долгосрочный (до 3 лет), среднесрочный (от 1,5 до 3 лет), краткосрочный.

По видам различают финансовый и оперативный лизинг. Финансовый лизинг — это вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом срок лизинга равен сроку полной амортизации предмета лизинга или превышает его. По окончании срока действия договора лизинга предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя. Финансовый лизинг бывает прямым и возвратным. Прямой лизинг предпочтителен, когда лизингополучатель нуждается в переоснащении уже имеющегося технического потенциала. Лизингодатель по этой сделке обеспечивает 100%-ное финансирование приобретаемого имущества.

Операции международного лизинга имеют некоторые особенности.

1. Лизингополучатель имеет право без лицензии Банка России осуществлять международные операции, связанные с движением капитала, привлекать денежные средства от нерезидентов РФ в целях приобретения предмета лизинга на срок более шести месяцев (180 дней), но не превышающий срок действия договора лизинга.

Лизинговые компании имеют право без лицензии Банка России осуществлять операции, связанные с движением капитала, выплачивать проценты за пользование рассрочкой платежа, предоставленной продавцом (поставщиком) предмета лизинга, независимо от срока фактического получения предмета лизинга (текущие валютные операции и операции, связанные с движением капитала).

К операциям, связанным с движением капитала при международном лизинге не относятся ввоз на территорию РФ и вывоз с нее (перемещение через таможенную границу РФ) предмета лизинга в целях его использования по договору лизинга на срок более шести месяцев, а также оплата полной суммы договора лизинга за период, превышающий шесть месяцев.

Стороны договора лизинга имеют право предоставить отсрочку лизинговых платежей на срок более шести месяцев с момента фактического ввода предмета лизинга в эксплуатацию.

При ввозе на территорию РФ или вывозе с нее (перемещении через таможенную границу РФ) предмета лизинга все виды таможенных налогов и тарифов начисляются на полную таможенную стоимость имущества. Уплата таможенных налогов и тарифов производится:

на момент ввоза (вывоза) предмета лизинга на сумму оплаченной части таможенной стоимости имущества, что подтверждается банковскими документами;

в дальнейшем одновременно с лизинговыми платежами или в течение 20 дней с момента получения лизинговых платежей.

Следует иметь в виду, что приведенный выше порядок (система) оплаты таможенных налогов и тарифов не считается отсрочкой таможенных платежей или инвестиционным налоговым кредитом. Лизинговая сделка может включать в себя оказание дополнительных услуг: приобретение прав на интеллектуальную собственность (ноу-хау, лицензионных прав, прав на товарные знаки, марки и др.), осуществление шефмонтажных работ, послегарантийное обслуживание и ремонт и др. Участники договора лизинга по взаимному соглашению могут применять ускоренную амортизацию предмета лизинга. При этом норма амортизационных отчислений, установленная для равномерного метода амортизации, увеличивается на коэффициент ускорения в размере не выше трех. Лизингополучатель уплачивает лизингодателю плату за владение и пользование имуществом, предоставленным ему по договору лизинга. Размер, форма и периодичность лизинговых платежей устанавливаются в договоре лизинга по соглашению сторон.

Франчайзинг (от англ. franchise — привилегия, право) — система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак. Международная ассоциация франчайзинга IFA (International Franchise Association) определяет франчайзинг как продолжительные отношения, при которых франчайзер передает исключительные права, основанные на лицензионном соглашении, заниматься предпринимательской деятельностью, а также оказывает помощь в обучении, маркетинге, управлении в обмен на финансовую компенсацию от франчайзиата. В Российской Федерации действие франчайзинга регламентирует Гражданский кодекс РФ (гл. 54 «Договор коммерческой концессии»). Сущность франчайзинга заключена в том, что фирма (франчайзер), имеющая высокий имидж на рынке, передает на определенных условиях неизвестной потребителям фирме (франчайзиату) право, т.е. франчайз — лицензию на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает за это определенную компенсацию (доход). Франчайзер — это лицензиар франчайза, т.е. правообладатель. Франчайзиат — это лицензиат франчайза, т.е. пользователь.

Согласно ст. 1027 Гражданского кодекса РФ «по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав — товарный знак, знак обслуживания и т.д.».

Основной принцип франчайзинга состоит в сочетании ноу-хау франчайзера с капиталом франчайзиата. Франчайзиат выполняет две функции: поставка капитала для создания торгового предприятия и руководство собственным торговым предприятием.

Франчайзер (правообладатель) несет субсидиарную (дополнительную) ответственность по предъявляемым к франчайзиату (пользователю) требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) франчайзиатом по договору франчайзинга (коммерческой концессии). Франчайзиат по окончании срока договора имеет право на заключение договора на новый срок на тех же условиях. Франчайзер имеет право отказать в заключении договора на новый срок при условии, что в течение трех лет со дня истечения срока данного договора он не будет заключать аналогичный договор с другими лицами и соглашаться на заключение аналогичных договоров коммерческой субконцессии, действие которых будет распространяться на ту же территорию, на которой действовал прекратившийся договор.

Франчайзинг имеет как преимущества, так и недостатки. Для франчайзера преимущества состоят в возможности: увеличить число торговых предприятий при минимальных вложениях капитала, так как франчайзиат тоже вкладывает свою долю капитала в данный бизнес; увеличить прибыль за счет усилий франчайзиата, так как франчайзиат, являясь собственником предприятия, прилагает максимум усилий для увеличения доходности бизнеса; расширить сеть распределения своего товара (услуги) за счет привязки к себе франчайзиата, так как франчайзиат, как правило, обязан покупать необходимое ему оборудование у франчайзера или через него. Для франчайзиата преимущества заключаются в возможности стать самостоятельным предпринимателем; вести свой бизнес под признанным товарным знаком; использовать уже ранее испытанные формы предпринимательства; приобретать многие виды лицензионного бизнеса по относительно низким ценам и т.п.

Франчайзинг имеет и определенные недостатки. Для франчайзера они заключаются в сложности контроля за деятельностью франчайзиата, так как франчайзер непосредственно им не руководит; в возможности потерять свой имидж из-за плохой работы франчайзиата и др. Для франчайзиата недостатки состоят в контроле со стороны франчайзера, что может оставить франчайзиату мало возможностей для самовыражения в бизнесе; в больших затратах на услуги франчайзера, например, на покупку оборудования, которое франчайзиат обязан покупать только у франчайзера, в то время как у другого продавца оно может стоить немного дешевле; в опасности изменения политики франчайзера в худшую для франчайзиата сторону и т.п.

За рубежом франчайзинг преобладает в отраслях, которые характеризуются интенсивным вложением капитала. Традиционный метод финансирования, используемый франчайзиатом, заключается в сочетании собственных ресурсов и банковских, кредитов, а также средств, полученных от залога имущества. Франчайзинг является средством мобилизации капитала. Он привлекает капиталовложения большого числа инвесторов, стремящихся стать владельцами своего собственного дела, при этом общая сумма вложенного капитала намного превышает сумму, которая может быть получена от традиционных источников финансирования.

Существует два типа франчайзинга — товарный и бизнес-формат. Товарный франчайзинг связан с продажей товарных групп франчайзера франчайзиату, платежами, взыскиваемыми с франчайзиата и условиями платежей. В отдельных случаях он имеет отношение к оплате гарантийных услуг и возмещению расходов на совместную рекламу. При товарном франчайзинге франчайзер по договору франчайза уступает франчайзиату право продажи товаров (услуг) на строго определенном рынке или определенной территории, а франчайзиат, в свою очередь, обязуется закупать товары исключительно у франчайзера.

Бизнес-формат франчайзинга заключается в предоставлении франчайзиату со стороны франчайзера целого пакета услуг: обучение бизнес-процессам, передача производства, ноу-хау, накопленного опыта, товарных знаков, фирменных названий, знаков обслуживания и др. При этом типе франчайзинга взимается начальный гонорар за предоставление франчайза. Это могут быть разовая плата и плата по частям за франчайз, обучение, другие услуги. При франчайзинге бизнес-формата требуется, чтобы франчайзиат делал взносы в рекламный фонд, находящийся в ведении франчайзера. Доходы франчайзера складываются из первоначально уплачиваемого ему одноразового вознаграждения (вступительный взнос) и из постоянных отчислений, т.е. текущих сборов (процент от выручки или от прибыли). Источниками доходов франчайзера является также и прибыль, полученная от сдачи в аренду франчайзиату недвижимости, движимого имущества; кредитования; сдачи в залог имущества франчайзиата; покупки и перепродажи розничных торговых предприятий франчайзиата и др.

Толлинг (англ. tolling), или толлинговые операции, — это специфическая схема внешнеэкономических связей, оформляемая в форме контракта на услуги по обработке иностранного давальческого сырья, ввозимого на таможенную территорию Российской Федерации для дальнейшей переработки его российскими предприятиями в готовую продукцию, вывозимую за пределы России. Другими словами, толлинг — это способ организации производства, основанный на разделении товарно-сырьевых поставок и переработке давальческого сырья, и связанных с ним денежных потоков (потоков валюты), позволяющий существенным образом экономить собственные оборотные средства и минимизировать налоговые платежи. Давальческое сырье представляет собой материалы, продукцию, передаваемую их владельцам без оплаты другим организациям для переработки (доработки), включая розлив.

Толлинг имеет две формы: внешнюю и внутреннюю. При внешнем толлинге нерезидент приобретает сырье за границей для передачи его в переработку российским хозяйствующим субъектам. Внутренний толлинг означает, что нерезидент приобретает сырье на территории России, отдает его в переработку российским хозяйствующим субъектам, затем оплачивает обработку сырья в валюте и оформляет продукцию на экспорт. Валютный контроль со стороны банка может быть установлен только за переработкой сырья и экспортом готовой продукции. Процесс же покупки сырья нерезидентом есть процесс неконтролируемый, поэтому некоторые экономисты считают операции внутреннего толлинга не совсем законными.

Толлинг часто приводит к разделению производственных программ между фирмами, созданию совместных производств и научных коллективов. Толлинг появился в Российской Федерации в 1993 г., когда иностранные заказчики начали перерабатывать в России свое (давальческое) сырье и получать при вывозе алюминия из России всевозможные льготы, в том числе освобождение от налога на добавленную стоимость, пошлин и др. Договор толлинга согласно п. 1 ст. 8. Гражданского кодекса РФ является основанием для возникновения гражданских прав и обязанностей. По своей правовой природе этот договор относится к смешанным договорам и содержит элементы договоров подряда, поставки, а в ряде случаев и мены. Согласно письму Министерства финансов РФ от 25 апреля 1997 г. № 11-01-08/113 «О некоторых вопросах налогообложения операций по "внутреннему" и "внешнему" толлингу» схема внешнего толлинга определяется таможенным режимом «Переработка товаров на таможенной территории» (гл. 9 Таможенного кодекса РФ), которым установлен порядок налогообложения товаров, помещаемых под данный таможенный режим. В отношении внутреннего толлинга действуют нормативные акты, приравнивающие его к экспорту отдельных коммерческих операций без вывоза товаров с таможенной территории за границу. Таким образом, операции внутреннего толлинга приравниваются к таможенному режиму экспорта, что освобождает указанные товары от налога на добавленную стоимость.

Приравненные к экспорту отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации за границу выпадают из-под таможенно-банковского контроля, что способствует неуплате налога на добавленную стоимость в федеральный бюджет и оттоку российского капитала из страны. В случае постановки иностранных организаций на учет в качестве налогоплательщиков они освобождаются от налога на добавленную стоимость по товарам, вывозимым ими за пределы территории государств — участников СНГ, и имеют права на возмещение сумм налога на добавленную стоимость, уплаченных поставщикам материальных ресурсов (работ, услуг), используемых для производства таких товаров.

Особое значение при осуществлении импортно-экспортных операций с давальческим сырьем (обработкой в России или за ее пределами) имеет оценка его стоимости. Письмом Государственного таможенного комитета от 2 октября 1996 г. № 06-10/17627 установлено, что цены на ввозимое давальческое сырье и вывозимые продукты переработки не оговариваются в контрактах даже для целей таможенного оформления. При импорте процедура оценки принципиально урегулирована приказом Государственного таможенного комитета РФ от 5 января 1994 г. № 1 «О таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации» и Законом РФ от 21 мая 1993 г. № 5005-1 «О таможенном тарифе». Допускается в целях упрощения и унификации таможенной оценки применение метода «по цене сделки» в случаях ввоза товаров по условно-стоимостным сделкам (сделкам, по которым нет реального движения денежных средств).

Поскольку официальной ценой сделки купли-продажи является стоимость услуги по переработке, то при импорте операцию по ввозу давальческого сырья можно рассматривать как условно-стоимостную оценку каждого товара с включением всех расходов по доставке товара до места ввоза на таможенную территорию России (в качестве такого документа обычно предъявляется счет-проформа).

Эффективность реализации толлинговых проектов требует правильной организации не только товарных, но и финансовых потоков, включая различные виды расчетов, взаимозачеты, создание вексельных центров и прочей финансовой инфраструктуры.

Фронтирование рынка, или фронтинг (от англ. front — выходить на), — это операция по захвату финансового рынка другого хозяйствующего субъекта или зарубежного рынка. Фронтирование рынка связано с решением целого комплекса аналитических и организационных задач. Начальным моментом фронтирования рынка являются разработка и реализация стратегии финансового маркетинга. Данная стратегия включает в себя пять концепций: сегментация финансового рынка, выбор целевого рынка, выбор метода выхода на рынок, выбор маркетинговых средств, выбор времени выхода на рынок.

Захват финансового рынка начинается с экспортного маркетингового исследования финансового рынка, задачей которого является изучение возможностей реализации своих новых продуктов на зарубежных финансовых рынках. Экспортное маркетинговое исследование в области финансовых инноваций означает нахождение потенциальных инвесторов-покупателей за границей. Оно включает в себя следующие этапы:

изучение всех доступных внешних финансовых рынков с целью выбора более перспективных;

обоснование выхода на финансовый рынок конкретной страны или группы стран, например на западноевропейский, южноамериканский, азиатский рынки и т.п.;

составление программы маркетинга при реализации своей финансовой инновации на зарубежном рынке. Эта программа включает в себя изучение рыночного потенциала, исследование позиций конкурентов, сбор и изучение информации об инвесторах-покупателях и т.п. Рыночный потенциал означает емкость рынка, т.е. количество продукта или операции (технологии), которое можно продать за год на рынке при действующих ценах (курсах, процентных ставках). Позиция конкурентов характеризуется многими факторами: местом на рынке, имиджем, конкурентоспособностью продукта, финансовым состоянием и платежеспособностью и т.п.;

выбор метода выхода на рынок;

выбор времени выхода на рынок.

Метод и время выхода финансовой инновации на зарубежный рынок зависят от конкретной ситуации на этом рынке. Перед экспортом финансовой инновации обычно ставятся задачи по определению степени привлекательности финансового продукта или операции (технологии) для инвесторов-покупателей, объема новых финансовых продуктов и их стоимости.

Для получения ответа на поставленные вопросы используют первичную и вторичную информацию. Первичная информация — это информация, собранная для какой-либо конкретной цели. Вторичная информация представляет собой информацию, которая уже существует, будучи собранной ранее для других целей. Поскольку вторичная информация уже существует, то исследование зарубежного рынка следует начать именно со сбора этой информации. Для аналитика вторичная информация является более доступной, чем первичная, и обходится намного дешевле.

В настоящее время фронтирование широко применяется на международном страховом рынке и на рынке международных банковских услуг. На международном страховом рынке фронтирование означает операцию, в процессе которой страховая компания оформляет страховой полис, но риск (весь или часть его) передает другому страховщику, который не фигурирует в договоре. Другими словами, фронтирование страхового рынка — это принятие на страхование рисков с целью передачи их полностью или частично другим страховым компаниям, часто по просьбе последних, за соответствующее вознаграждение. Оно осуществляется в случаях, когда страховщик желает попасть на рынок, куда он сам или его полисы не допускаются. Тогда страховщик обращается к местной страховой компании с предложением оформить за вознаграждение страховой полис, а затем переводит на себя риск и страховые взносы. Страховая компания, выдающая по просьбе другого страховщика страховой полис от своего имени, имея в виду, что 100% принятого риска будет перестраховано у того же страховщика, по просьбе которого выдается страховой полис, называется фронтирующей компанией, а сам страховой полис называется фронт-полис. Страховые компании весьма изобретательно подходят к оформлению полиса, поскольку юридическое лицо, выдавшее полис, является ответчиком в случае возможных претензий.

Фронтирование международных банковских услуг осуществляется путем проведения операций своп. Например, К. Рэдхэд и С. Хьюс в книге «Управление финансовыми рисками» приводят следующий пример валютного свопа. В начале 1980-х годов, когда Всемирный банк брал кредиты в швейцарских франках, возникла ситуация по переполнению рынка долговыми обязательствами этого банка. Рынок швейцарского франка был настолько насыщен долговыми обязательствами Всемирного банка, что банк столкнулся с проблемой повышения процентных ставок. Банк обошел эту проблему, взяв взаймы доллары и заключив своп с компанией «JBM». В связи с тем что на рынке швейцарского франка было относительно мало корпоративных заемщиков из США, этим корпорациям предоставлялись кредиты под относительно низкие проценты. Компания «JBM» тем самым получила возможность брать взаймы швейцарские франки дешевле, чем Всемирный банк. Компания «JBM» взяла кредит в швейцарских франках и осуществила своп (швейцарские франки против долларов США) со Всемирным банком на взаимовыгодных условиях.

Инвестиционные операции — это сделки по вложениям свободного капитала. Эти вложения могут осуществляться по двум направлениям:

иностранные инвестиции, идущие в Россию для вложения в российский бизнес;

российские инвестиции, идущие за рубеж для вложения в иностранный бизнес.

Иностранные инвестиции на территории нашей страны регулируются Федеральным законом от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». При этом особое внимание уделяется прямым инвестициям. Прямая инвестиция представляет собой:

приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством РФ;

вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории РФ;

осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, указанного в разд. XVI и XVII Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (ТН ВЭД СНГ), таможенной стоимостью не менее 1 млн руб.

Правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной от инвестиций прибыли, предоставленный российским инвесторам, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами. Изъятия ограничительного характера для иностранных инвесторов могут быть установлены только в той мере, в какой это необходимо для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов могут быть установлены в интересах социально-экономического развития РФ. Виды льгот и порядок их предоставления устанавливаются законодательством РФ.

Филиал иностранного юридического лица, созданный на территории Российской Федерации, выполняет часть функций или все функции, включая функции представительства, от имени создавшего его иностранного юридического лица (головной организации) при условии, что цели создания и деятельности головной организации имеют коммерческий характер и головная организация несет непосредственную имущественную ответственность по принятым ею обязательствам в связи с ведением указанной деятельности на территории РФ. Дочерние и зависимые общества коммерческой организации с иностранными инвестициями не пользуются правовой защитой, гарантиями и льготами, установленными законом.

Российская коммерческая организация получает статус коммерческой организации с иностранными инвестициями со дня вхождения в состав ее участников иностранного инвестора. С этого дня коммерческая организация с иностранными инвестициями и иностранный инвестор пользуются правовой защитой, гарантиями и льготами, установленными законом РФ.

Иностранный инвестор, коммерческая организация с иностранными инвестициями, созданная на территории Российской Федерации, в которой иностранный инвестор владеет не менее чем 10% доли (вклада) в уставном (складочном) капитале указанной организации, при осуществлении ими реинвестирования пользуются в полном объеме правовой защитой, гарантиями и льготами, установленными законом. Иностранному инвестору на территории Российской Федерации предоставляется безусловная защита прав и интересов. Он имеет право на возмещение убытков, причиненных ему в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления или должностных лиц этих органов, в соответствии с гражданским законодательством РФ. Иностранный инвестор имеет право осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации в любых формах, не запрещенных законодательством. Оценка вложений капитала в уставный (складочный) капитал коммерческой организации с иностранными инвестициями производится в соответствии с законодательством РФ в российской валюте.

Имущество иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями не подлежит принудительному изъятию, в том числе национализации, реквизиции, за исключением случаев и по основаниям, которые установлены федеральным законом или международным договором РФ. При реквизиции иностранному инвестору или коммерческой организации с иностранными инвестициями выплачивается стоимость реквизируемого имущества. При прекращении действия обстоятельств, в связи с которыми произведена реквизиция, они вправе требовать в судебном порядке возврата сохранившегося имущества, но при этом обязаны возвратить полученную ими сумму компенсации с учетом потерь от снижения стоимости имущества. При национализации имущества возмещаются стоимость национализируемого имущества и другие убытки. Спор иностранного инвестора, возникший в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации, разрешается в соответствии с международными договорами РФ и федеральными законами в суде или арбитражном суде либо в международном арбитраже (третейском суде).

Иностранный инвестор имеет также право на беспрепятственный перевод за пределы РФ доходов, прибыли, других правомерно полученных денежных сумм в иностранной валюте в связи с ранее осуществленными им инвестициями. Деятельность иностранных инвесторов, осуществляемая в форме капитальных вложений на территории России, регулируется также ст. 5 Федерального закона от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Правительство РФ разрабатывает и реализует государственную политику в сфере международного инвестиционного сотрудничества,

а именно:

определяет целесообразность введения запретов и ограничений на осуществление иностранных инвестиций на территории РФ, разрабатывает законопроекты о перечнях указанных запретов и ограничений;

определяет меры по контролю за деятельностью иностранных инвесторов в РФ;

утверждает перечень конкретных инвестиционных проектов; V разрабатывает и обеспечивает реализацию федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;

привлекает инвестиционные кредиты международных финансовых организаций и иностранных государств на финансирование бюджета развития в РФ инвестиционных проектов федерального значения и др.

Осуществление инвестиционных операций российского предпринимательского капитала за рубежом производится только на основании соответствующих разрешений, выдаваемых Центральным банком РФ (Банком России). Порядок выдачи Банком России разрешений на проведение инвестиционных операций производится в соответствии с Положением о порядке выдачи Банком России разрешения на проведение отдельных видов валютных операций, связанных с движением капитала (далее — Положение), утвержденным Банком России 20 июля 1999 г. № 82-П. Этот порядок распространяется на осуществляемые инвестором (не являющимся кредитной организацией) инвестиционные операции на сумму свыше 1 млн долл. США, на взносы в уставный капитал оффшорной компании, финансовой компании-нерезидента, кредитной организации за границей, а также на осуществление инвестором совместной с нерезидентом деятельности за границей.

Разрешение Банка России подготавливается Департаментом валютного контроля (ДВК) и выдается только на основании решений, принимаемых Комитетом банковского надзора (КБН). Порядок выдачи (или отказа в выдаче) разрешений следующий:

инвестор направляет в уполномоченный банк, осуществляющий расчетное обслуживание по инвестиционной операции, комплект документов;

инвестор несет ответственность за достоверность информации, содержащейся в представленных документах, в соответствии с федеральными законами;

для получения разрешения Банка России на вывоз капитала инвестором, не являющимся кредитной организацией, в комплект документов включается положительное заключение Министерства экономики РФ. Без положительного заключения Минэкономики разрешение Банка России не выдается;

уполномоченный банк в течение пяти рабочих дней проверяет представленные документы и при их соответствии требованиям валютного законодательства РФ и Положения, подписывает Заявку и направляет документы в ДВК. С момента подписания Заявки уполномоченный банк несет ответственность за соответствие информации, содержащейся в документах;

при наличии замечаний к оформлению документов или представлении инвестором неполного пакета документов уполномоченный банк в течение пяти рабочих дней с даты получения документов возвращает их инвестору на доработку. Документы направляются в адрес инвестора заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо вручаются под расписку представителю инвестора, имеющему надлежащим образом оформленную доверенность. Договором, заключенным между уполномоченным банком и инвестором, может быть предусмотрен иной способ обмена документами;

после получения документов ДВК проверяет их соответствие требованиям валютного законодательства РФ и указанного Положения. В случае представления неполного комплекта документов, документов, оформленных с нарушением требований указанного Положения или содержание которых противоречит валютному законодательству РФ, ДВК направляет их инвестору (копию — уполномоченному банку) с уведомлением об отказе в их рассмотрении с указанием причин отказа;

после доработки документов с учетом требований валютного законодательства РФ и указанного Положения инвестор направляет документ в уполномоченный банк, который после проверки и подписания заявки направляет их в Банк России для получения разрешения. В этом случае срок рассмотрения документов в ДВК, составляющий 30 рабочих дней, исчисляется с даты регистрации в Банке России доработанного с учетом требований указанного Положения комплекта документов;

если инвестором является кредитная организация, то в течение пяти рабочих дней с даты регистрации в Банке России ДВК направляет копии представленной заявки в Департамент пруденциального банковского надзора, Департамент инспектирования кредитных организаций, Департамент по организации банковского сапонирования, которые в двухнедельный срок с даты поступления документов рассматривают их и направляют в ДВК заключение о финансовом состоянии инвестора — кредитной организации;

в случае необходимости при рассмотрении документов, направленных инвестором, не являющимся кредитной организацией, ДВК может направить запрос на получение заключения в следующие министерства РФ: Министерство торговли, Министерство иностранных дел, Министерство государственного имущества и другие органы управления в зависимости от характера проводимой инвестиционной операции, уведомив об этом инвестора, а также запросить дополнительную информацию непосредственно у инвестора. Запросы направляются в течение 30 рабочих дней с даты регистрации документов в Банке России. В этом случае срок рассмотрения документов в ДВК (30 рабочих дней) исчисляется с даты представления в Банк России последнего запрошенного документа;

общий срок рассмотрения документов, представленных инвестором для получения разрешения Банка России на проведение инвестиционной операции в случаях, предусмотренных в указанном Положении, не должен превышать трех месяцев;

если инвестором является кредитная организация, то ДВК готовит заключение о возможности проведения инвестиционной операций на основе представленных инвестором документов, заключений Департамента пруденциального банковского надзора, Департамента инспектирования кредитных организаций, Департамента по организации банковского сапонирования. Если инвестор не является кредитной организацией, то ДВК готовит заключение о возможности проведения инвестиционной операции на основе представленных инвестором документов, заключения Минэкономразвития России, а в случае направления запросов в другие органы управления — их заключений.

Заключение Департамента валютного регулирования и валютного контроля (ДВР и ВК) направляется на имя председателя (заместителя председателя) КБН для рассмотрения на заседании КБН и принятия соответствующего решения;

КБН принимает решение о выдаче разрешения (отказе в выдаче) Банка России на вывоз капитала, на основании которого ДВК в течение пяти рабочих дней со дня принятия решения направляет инвестору разрешение (отказ) Банка России на вывоз капитала за подписью председателя КБН или уполномоченного лица.

**3. Международные кредитные операции**

Международные кредитные операции означают сделки с ссудным капиталом. Сегодня ссудный капитал развитых стран стал интегрированной частью международного рынка ссудных капиталов. Международный кредит существует в трех видах: частный, частно-государственный, государственный.

После введения всеми развитыми странами полной конвертируемости валюты частный международный кредит стал занимать основное место в международных кредитных отношениях. Главные источники этого вида кредита — депозиты и привлечение ресурсов путем выпуска депозитных сертификатов. Большинство этих депозитов и ресурсов являются краткосрочными, т.е. имеют срок обращения менее одного года. Долгосрочные ресурсы, как правило, привлекаются путем выпуска облигаций. Облигационные ресурсы могут осуществляться в форме выпуска иностранных облигаций и в форме международных облигационных займов. Например, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 23 июня 2000 г. № 478 «Об урегулировании задолженности бывшего СССР перед иностранными коммерческими банками и финансовыми институтами, объединенными в Лондонский клуб кредиторов» Минфин России издал приказ от 18 июля 2000 г. № 71-н об эмиссии облигаций внешнего займа. В результате этого 29 августа 2000 г. была полностью завершена операция по обмену долговых обязательств бывшего СССР Лондонскому клубу на еврооблигации России. Ценные бумаги СССР в сумме 31,9 млрд долл. были обменены на еврооблигации России на сумму 21 млрд долл. с погашением в 2010 и 2030 гг. Списанная часть долга составила 10,4 млрд долл.1

Ссудный капитал — это денежный капитал, предоставляемый его собственником другому лицу взаймы или в форме кредита. Право выдавать кредиты имеют только банки или другие кредитные учреждения. Движение ссудного капитала на мировом финансовом рынке выступает в виде международного кредита, выдаваемого заемщику на условиях возвратности, срочности и платности. На международный кредит влияют многие факторы: платежный баланс, размер процентной ставки, вид валюты, курс валюты, уровень рентабельности кредитных операций и др.

Кроме общих признаков (возвратность, срочность, платность) международному кредиту присущи и определенные специфические черты, обусловленные функционированием международного финансового механизма (возможное несовпадение валюты кредита и валюты его погашения, валютные риски, потери, связанные с изменением курса валют, и т.п.).

Международный кредит обеспечивает перераспределение ссудного капитала между странами, усиливает процесс концентрации капитала в рамках мирового хозяйства, ускоряет процесс реализации товаров (работ, услуг) во всемирном масштабе.

Международные кредиты имеют различные виды, формы и варианты кредитования. Для выбора оптимального варианта кредитования используют показатели сравнения эффективности кредитов в разных условиях. С целью избежать обострения конкуренции в сфере экспортного финансирования и «кредитной войны» государства — члены ОЭСР в 1976 г. заключили Международное соглашение по экспортным кредитам с официальной поддержкой, а также консенсус (International Agreement on Officially Supported Export Credit (Consensus)). Консенсус (от лат. consensus — соглашение) означает общее соглашение по спорным вопросам, к которому приходят участники международных деловых конференций и переговоров. Данное соглашение распространяется на экспортные кредиты со сроком погашения свыше трех лет, пользующиеся государственной поддержкой в форме фондирования, рефинансирования, субсидирования, страхования.

В международной банковской деятельности в целях страхования распространена практика предоставления синдицированных кредитов. Синдицированные (от греч. syndikos — действующий сообща) кредиты - это кредиты, предоставляемые двумя и более кредиторами, т.е. банковскими синдикатами, одному заемщику. Для предоставления синдицированного кредита байки объединяют на срок свои временно свободные денежные средства. Поэтому синдицированные кредиты еще носят название консорциальные кредиты (от лат. consortium — участие). В последнее время синдицированные кредиты приобретают все большее значение для Российской Федерации. Они предоставлены международными банковскими синдикатами отдельным российским предприятиям или регионам. В России эти кредиты получают главным образом банки.

Ведущая роль в международном кредитовании принадлежит МВФ, который предоставляет следующие виды кредитов:

обычный кредит предназначен для преодоления временных трудностей платежного баланса в пределах года. При необходимости он может быть продлен до пяти лет. Ограничительным условием величины этого кредита является наличие у страны-заемщика в МВФ суммы национальной валюты, не превышающей 25% квоты кредита в течение года. Годовая процентная ставка по кредиту устанавливается на основе оценок доходов, расходов и чистой прибыли;

компенсационный кредит предназначен для компенсации уменьшения экспортной выручки по причине, не зависящей от страны-заемщика. Срок данного кредита — от трех до пяти лет;

«буферный», или стабилизирующий кредит, предназначен для финансирования запасов добываемого сырья в связи с неблагоприятной конъюнктурой на международном рынке. Срок данного кредита — от трех до пяти лет;

средства на расширенное финансирование предназначены для проведения структурной перестройки внешних расчетов. В случае серьезного нарушения платежного баланса данный кредит предоставляется сверх обычных кредитов на срок до трех лет при наличии соответствующей квоты и условии погашения в течение 4—10 лет.

МВФ играет ведущую роль в создании специальных фондов путем заимствования ресурсов, выступает как посредник между странами-кредиторами и странами-заемщиками. Гарантией эффективности этого посредничества является возможность МВФ контролировать сферу валютно-финансового регулирования страны-заемщика. В современных условиях укрепления внешнеэкономических связей роль МВФ как координатора международных кредитов и гаранта платежеспособности стран-должников резко возросла. Страна-заемщик заключает с МВФ кредитное соглашение, главным элементом которого являются определенные экономические и политические условия. Эти условия называются «обусловленный кредит МВФ». Они являются для банкиров-кредиторов гарантией платежеспособности, достаточной для отсрочки погашения долгов и, предоставления стране-должнику новых кредитов.

Страны — члены МВФ, имеют право вступить в Международный банк реконструкции и развития (МБРР), а также получать льготные кредиты международных ассоциаций развития. Кроме МВФ на формирование международного рынка ссудных капиталов определенное влияние оказывают различные международные и региональные финансовые институты. Такими институтами являются Банк международных расчетов, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк и др.

В любой стране существуют уполномоченные коммерческие банки, которые могут заниматься кредитованием внешней торговли. Кредитование внешней торговли включает в себя кредитование экспорта и кредитование импорта. Банковские кредиты для финансирования экспорта предоставляются:

под товары в стране экспортера. Этот кредит дает экспортерам возможность проводить операции по заготовке и накоплению товаров, предназначенных для экспорта, не дожидаясь реализации ранее заготовленных товаров;

под товары, находящиеся в пути. Этот кредит предоставляется при необходимости транспортных документов: коносамента, железнодорожной накладной и др. Коносамент представляет собой транспортный документ, содержащий условия договора морской перевозки, и дает его держателю право распоряжаться грузом. Понятие коносамента, его необходимые реквизиты, условия составления определены Кодексом торгового мореплавания РФ, утвержденным Федеральным законом от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ;

под товары или товарные документы в стране импортера.

Банковский кредит для финансирования экспорта и импорта способствует ускорению кругооборота капитала и превращению его из товарной в денежную форму. Существуют следующие виды банковских кредитов.

Акцептный кредит — это кредит, предоставляемый банком в форме акцепта переводного векселя (тратты), выставляемого экспортером на банк импортера. Банк акцептует эти векселя, гарантируя тем самым их оплату должником в установленный срок. При реализации товара в кредит экспортеры заинтересованы в акцепте векселя крупным банком. Такой вексель в любое время может быть учтен или продан. При акцептном кредите формально кредит предоставляет экспортер, но акцептантом векселя выступает банк. Выдавая акцепт, банк не предоставляет кредита и не вкладывает в операцию своих средств, но и не обязуется оплатить тратту при наступлении срока платежа. В тех случаях, когда экспортер требует платежа наличными деньгами, проводятся операции рефинансирования. Стоимость акцептного кредита складывается из двух элементов: комиссии за акцепт и учетной ставки.

Акцептно-рамбурсный кредит — разновидность акцептного кредита. Рамбурс в международной торговле означает оплату купленного товара через посредство банка, в форме акцепта банком импортера тратт, выставляемых экспортером. Термин «акцептно-рамбурсный кредит» применяется обычно в тех случаях, когда банки акцептуют тратты, выставляемые на них иностранными коммерческими банками. Эти банки играют вспомогательную роль и принимают на себя ответственность перед банками-акцептантами по своевременному переводу (рамбурсированию) на их счета валюты, необходимой для оплаты акцептованных тратт.

Факторинг представляет собой торгово-комиссионную операцию, связанную с кредитованием оборотных средств. Факторинг является разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности и означает инкассирование дебиторской задолженности. Факторинг включает в себя взыскание (инкассирование) дебиторской задолженности покупателя, предоставление продавцу краткосрочного кредита и освобождение продавца от кредитных рисков по операциям. Основная цель факторинга — своевременное получение продавцом денег немедленно или в срок, определенный договором, Для этого, по просьбе клиента, банк заключает договор об оплате всех платежных документов, выставляемых на определенного покупателя. При этом, счета оплачиваются в определенном проценте к сумме этих счетов, оставшаяся часть за вычетом маржи банка оплачивается после поступления средств от покупателя.

Долгосрочные кредиты по компенсационным сделкам основаны на взаимных поставках товаров на равную стоимость. В этом случае страна-заемщик в лице какой-либо крупной компании, получив кредит на 15—20 лет на покупку машин, оборудования для создания и реконструкции предприятия или освоения природных ресурсов, погашает его встречными потоками продукции, выпускаемой построенными или реконструированными предприятиями. Основными чертами компенсационных соглашений являются их крупномасштабность и долгосрочный характер, а также взаимная обусловленность экспортно-импортных сделок. Открытие банком кредитных линий для иностранных заемщиков на оплату внешнеторговых сделок, в том числе револьверных (возобновляемых) кредитных линий, позволяющих в упрощенной форме получить кредиты в пределах определенного лимита под поставки конкретных видов продукции и услуг.

**Литература**

1. О валютном регулировании и валютном контроле: Закон РФ от 9 октября 1992 г. № 3615-1 (с изменениями и дополнениями).

2. О лизинге: Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ.

3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007.

4. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2006.

5. Банки и банковское дело/ Под. ред. И.Т. Балабанова. СПб.: Питер, 2008.

6. Колесников В.И- и др. Проблемы валютного регулирования в странах с рыночной экономикой. Новосибирск: Наука, 2005.