**Федеральное агентство по образованию**

**Государственное образовательное учреждение**

**высшего профессионального образования**

**«Томский Политехнический Университет»**

Кафедра менеджмента

**Реферат**

***на тему*: «Валютно-финансовые отношения российских и зарубежных партнеров»**

**Томск 2009**

**Содержание**

Введение

Основные положения и термины

Валютно-финансовые условия контрактов

Кредитование внешней торговли

Список использованной литературы

**Введение**

Основные положения валютной политики регулируются рядом законодательных актов, инструктивных материалов, важнейшим из которых является закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле «№3615-1 от 9 января 1992 г. В этом акте определены основные принципы осуществления валютных операций, права и обязанности резидентов и нерезидентов.

Физические и юридические лица, как отечественные, так и иностранные, принимающие участие в валютных операциях Российской Федерации, делятся на резидентов и нерезидентов.

*Резидентами являются*:

– физические лица, постоянно проживающие в России, в том числе временно находящиеся за границей;

– юридические лица, созданные в соответствии с российским законодательством, с местонахождением на территории России;

– дипломатические и иные официальные представительства России за ее пределами и др.

*Нерезидентами считаются*:

– физические лица, постоянно проживающие за границей, в том числе временно находящиеся в России;

– юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств с местонахождением за пределами России;

– находящиеся в России иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации и др.

Расчеты между резидентами в рублях осуществляются без ограничений. На территории России расчеты между юридическими лицами-резидентами и юридическими лицами-нерезидентами могут производиться как в свободно конвертируемых валютах, так и в российских рублях, но в порядке, установленном Банком России.

**Основные положения и термины**

После того как российские предприятия получили право выхода на внешний рынок, актуальными стали вопросы, связанные с валютой. Валютой следует считать денежную един государства, обращающуюся за его пределами и на внутреннем рынке, а также денежные единицы международных вал финансовых организаций. Ее значения:

– денежная единица страны (ШВ – США, ВМ – Германия и т.д.) и ее тип (золотая, бумажная, серебряная);

– денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах и используемые в международных расчетах, иностранная валюта;

– международная (региональная) денежная расчетная единица и платежное средство (ЭКЮ, евро и т.д.).

Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле определяет основные понятия, в том числе:

*А. Валюта Российской Федерации:*

– находящиеся в обращении (или изымаемые из обращения, но обмениваемые на рубли) банковские билеты (банкноты) Банка России и монеты;

– средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях России;

– средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях в других государствах, с которыми заключены соответствующие соглашения.

*Б. Иностранная валюта:*

– денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящиеся в обращении в других государствах;

– средства на счетах в денежных единицах иностранных государств и международных расчетных единицах (СДР, ЭКЮ, евро и др.).

Нормальное функционирование международных товарно-денежных отношений возможно лишь при условии свободного смена национальной валюты на валюту других стран, свободного хождения денег за рамками государственной границы, другими словами, наиболее эффективное включение в международное разделение труда возможно только на основе конвертируемой валюты (конвертируемость характеризует качество валюты). Понятие конвертируемость значительно шире, чем просто обмен денежной единицы одной страны на денежную единицу другой или купля-продажа валют. Понятие конвертируемости можно было бы определить как такие состояние и характер экономической и валютно-финансовой системы страны, при которых для обладателей средств в национальной валюте обеспечивается свобода совершения тех или иных операций не только внутри страны, но и за границей. Конвертируемость возможна только в условиях рыночного хозяйства. Достижение и поддержание страной конвертируемости своей национальной валюты – сложная экономическая проблема. Введение режима конвертируемости валюты требует создания необходимых экономических условий.

Существуют три класса (группы) валют.

I группа – СКВ – свободно конвертируемая (обратимая) валюта. Это валюта свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты. СКВ обладает полной внешней и внутренней обратимостью, т. е. одинаковыми режимами обмена. Сфера обмена СКВ распространяется на текущие операции, связанные с повседневной внешнеэкономической деятельностью (внешнеторговый обмен, неторговые платежи, туризм), а также на операции по движению внешних кредитов и заграничных инвестиций. Другими словами, к числу СКВ относится валюта той страны, законами которой отменены и не предусматриваются какие-либо ограничения по любым видам операций с ней – торговым, неторговым (туризм, перевод наследства), переводу капитала (как для резидента, так и для нерезидента).

Валютами СКВ признаны доллар США, английский фунт стерлингов, немецкая марка, японская йена, французский франк, швейцарский франк, итальянская лира, канадский доллар и некоторые другие.

Разряд валют определяет МВФ – Международный валютный фонд.

II группа – ЧКВ – частично конвертируемая валюта (промежуточная группа). Это национальная валюта стран, в которых применяются валютные ограничения для резидентов по отдельным видам валютных операций. ЧКВ обменивается только на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота.

III группа – замкнутая (неконвертируемая) валюта.

Это национальная валюта, которая функционирует только в пределах одной страны и не обменивается на иностранные валюты (запрет как для юридических, так и для физических лиц). К замкнутым относятся валюты стран, применяющих различные ограничения и запреты по ввозу и вывозу, покупке и продаже, обмену национальной и иностранной валют, а также использующих различные методы валютного регулирования.

Особой категорией конвертируемой валюты является резервная валюта.

Клиринговые валюты – расчетные валютные единицы, которые существуют только в идеальной (счетной) форме в вид бухгалтерских записей банковских операций по взаимным га ставкам товаров и оказанию услуг странами – участница платежного соглашения.

Валютные операции между участниками валютного рынка невозможны без обмена валютами и определения его пропорций. Под обменом одной валюты на другую понимается покупка и продажа иностранной валюты за национальную или другие валюты. Соотношения обмена валют называют валютным курсом, устанавливается он через валютную котировку.

Валютный курс формируется главным образом под воздействием соотношения спроса и предложения валюты, определяемого в долгосрочном плане состоянием торгового баланса. Немаловажную роль для соотношения спроса и предложения процентные ставки, поскольку всегда стремятся к наиболее прибыльному вложению капитала и инвестируют его туда, где выше процентные ставки. Курс валюты, предложение эрой ограничено, растет, тогда как курс валюты с избыточным предложением падает.

Большое влияние на формирование курса оказывает состояние и развитие платежного баланса. Платежный баланс определяется в основном соотношением экспорта и импорта, однако возрастающую роль играют движение капиталов и обмен услугами, которые усиливают определенные тенденции неравновесия торгового баланса.

Несомненное воздействие на формирование курсов, особенно краткосрочное, оказывает экономическая политика государства.

Валютные курсы различаются и в зависимости от того, совершается покупка или продажа валюты.

По курсу покупателя (big) банк приобретает валюту. Например, курс покупателя USD/DМ 2,6650 означает, что банк купить у клиента доллары по цене 2,6650 DМ за 1 USD. Та образом, за единицу иностранной валюты (USD) предлагается определенное количество национальной валюты (DМ), которое меняется день ото дня.

По курсу продавца банк продает валюту (offered). Например, курс продавца USD/DМ 2,6670 означает, что банк готов дать клиенту доллары по цене 2,6670 DМ за 1 доллар.

1 долл. США = 6,0000-6,0020 деноминированных руб., российский банк готов купить доллар у клиента по курсу 6,0000 и повременно продать по 6,0020 руб. за доллар США.

Разница между курсами называется маржой, она служит покрытия издержек банка и составляет прибыль банков по валютным операциям. Точно установленной величины этой разницы не существует. Обычно маржа составляет 5, 10, 20 пунктов, или пипсов (s or pips), так называются третий и четвертый знаки после запятой; первые три цифры, называемые «big figure», остаются при этом, как правило, неизменными.

Например, USD/DМ 6650-2,6670. Здесь 2,66 это big figure, 50-70 – «points», или «pips»; маржа в данном случае ставит 20 пунктов.

Для каждой конкретной валютной сделки маржа зависит времени и места осуществления этой сделки. В периоды кризиса маржа существенно выше обычного уровня. Величина маржи определяется также рыночным оборотом: чем он меньше разница между курсами продавца и покупателя, и наоборот. Маржа может зависеть и от платежеспособности клиента: последняя выше, тем меньше величина маржи.

Купля-продажа иностранной валюты на валютных рынках происходит в форме кассовой (наличной) сделки и/или валютной сделки.

Кассовая сделка осуществляется на условиях «спот» («spot») и применяется в основном с целью немедленно получить и странную валюту для внешнеторговых расчетов, а также избежать возможных валютных потерь от изменения курсов. Для кассовой операции характерно, что момент заключения еде практически совпадает с моментом ее исполнения. Валюта составляется покупателю сразу же после заключения сделки, в качестве даты зачисления используют второй рабочий день еле дня заключения сделки. Срок поставки валюты носит звание «дата валютирования» («value date»).

Проданную валюту продавец обычно перечисляет на счет указанный банком-получателем. Курсы наличных сделок публикуются в котировальных таблицах (бюллетенях). Такие операции наиболее широко применяются на валютных рынка и составляют в настоящее время примерно 55% общего объема межбанковского рынка.

Срочная валютная сделка применяется для страхования платежей по внешнеторговым, прямым, портфельным капиталовложениям за границей и в других целях. Сделка совершается путем заключения договора между продавцом и покупателем валюты о поставке ее покупателю через определенное время после заключения сделки и по курсу, зафиксированному в момент ее заключения.

Особую важность при заключении срочной валютной сделки приобретает правильная оценка перспективы изменения курса. Курс валют по срочной сделке определяется, с одной стороны, соотношением спроса и предложения на валютном рынке на момент ее заключения, с другой – разницей между рентными ставками по отдельным валютам и устанавливается прибавлением к кассовому курсу премии – ажио (репорта) вычитанием из него дисконта (депорта). Если курс по рыночной сделке ниже курса по кассовой операции, то из кассовой операции вычитается дисконт. И наоборот, если валюта котируется дороже по сделке на срок или по наличной операции, то к курсу по сделке «спот» прибавляется премия.

**Валютно-финансовые условия контрактов**

Правовой формой международной коммерческой сделки является договор. В основе всех договоров лежит договор купли-продажи, который в международной практике называется контрактом. Этот документ имеет определенную форму и, помимо условий, изложенных выше, при его составлении требуется соблюдать:

– валютные условия (валюта цены; валюта платежа; курс пересчета валюты в валюту платежа; оговорки, защищающие стороны от риска потерь);

– финансовые условия (условия расчетов; меры против необоснованной задержки платежа; формы расчетов; средства расчетов).

Остановимся подробно на каждом из этих условий. Валюта цены, валюта платежа. Цена товара выражается в контакте количеством денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за доставленный товар или оказанную услугу на условиях, указанных в контракте. Современная рыночная экономика внесла существенные изменения в схему перелива капитала и формирования стоимости товара различными методами. Валюта цены и расчеты зарубежными партнерами в контрактах существенно различаются в зависимости от того, к какой стране принадлежит торговый партнер.

Межгосударственные соглашения о товарообороте и платежах России со странами, с которыми расчеты ведутся в СКВ, предусматривают, что платежи по торговым и другим операциям могут производиться в любых валютах в соответствии с валютными режимами договаривающихся стран. Экспортер нашей страны заинтересован в том, чтобы и валютой цены, и валютой ежа была определена одна из свободно конвертируемых валют. Это, в частности, защищает от валютных потерь.

При импорте из промышленно развитых стран цены на торы устанавливаются в контрактах с иностранными поставщиками по общему правилу в национальной валюте страны – поставщика.

Давать какие-то постоянно действующие рекомендации в этом отношении невозможно, так как, во-первых, это предмет взаимного согласия, и, во-вторых, курсы валют постоянно меняются, иногда довольно резко. Тем не менее, можно жить придерживаться следующего правила: множественность курсов вызывает необходимость предельно точной формулировки прав и обязательств сторон при заключении обязательств, из которых вытекает необходимость пересчета валюты цены в валюту платежа во избежание различных толкований.

При выборе валюты цены экспортер ориентируется «твердую» валюту, а импортер – на «мягкую», курс кс снижается. При выборе валюты платежа экспортер ориентируется на «мягкую» валюту, а импортер – на «твердую».

Валюта цены может быть определена торговым «или платным соглашением между соответствующими странами, она может быть обусловлена торговыми правилами или обычаями.

Пересчет валют. В технике пересчета валют также имен определенные моменты, которые необходимо учитывать договаривающимся сторонам.

В случае, когда валюта цены и валюта платежа не совпадают, указывается пересчет валюты цены в валюту платежа. При этом в контракте необходимо указать:

– *дату пересчета*. Возможны следующие варианты:

на день поступления контракта;

на день платежа;

наиболее распространен: вечер предыдущего рабочего на день, предшествующий дню платежа;

– *курс пересчета*. Применение при пересчете валют продавца выгодно для экспортера, поскольку он за единицу иностранной валюты получит больше национальной страны покупателя, и соответственно такой курс менее выгоден импортеру. Поэтому в контракте должно содержаться четкое указание на этот счет; если же нет положений, обязательных для экспортера и импортера, для расчета чаще пользуются средним курсом (курса продави; покупателя);

*– вид платежного документа*:

электронный перевод;

почтовый перевод;

курс тратт.

По умолчанию применяется курс электронного перевода;

*– место платежа*. Чаще всего принимается национальный рынок валюты платежа.

Оговорки, защищающие стороны от риска потерь. Чтобы избежать возможных потерь от пересчета валют, участники внешнеторговых сделок при определении валюты цены товара и валюты цена должны учитывать не только конъюнктуру соответствующего товарного рынка, характер товара, торговые обычаи, но и ходимость принятия соответствующих мер. В противном случае обозначенная цена может оказаться ниже фактически произведенных расходов на изготовление проданного товара.

Одним из способов нейтрализации или уменьшения негативных последствий валютных рисков может служить сокращение сроков между заключением сделок и осуществлением расчетов по ним, ускорение платежей.

Существуют и специальные методы страхования валютного риска.

*– фиксация цены* экспортного товара в более стабильной валюте с последующим платежом в более «мягкой»;

*– мультивалютная оговорка*. Предусматривает корректировку цены при изменении курса, т. е. в договоре фиксируется курс валюты, при котором цена на товар остается неизменной. Далее вводятся поправочные коэффициенты к цене (больше или меньше 1,0) соответственно изменению базового курса. Если речь идет об одной валюте, то это односторонняя оговорка, а если указывается курс к нескольким валютам, то это мультивалютная оговорка. Однако мультивалютная оговорка сопряжена со сложными ми, поэтому заменяется в настоящее время оговоркой об изменении суммы платежа в зависимости от изменения курса SDR или ЭКЮ;

*– индексная оговорка*. В качестве гарантии от потерь может быть использован характер определения цены товара. Индексная оговорка как оговорка о пересмотре цен предусматривает, что цена товара и сумма платежа изменяются в соответствии с изменением к моменту платежа определенного индекса цен, обусловленного в контракте, по сравнению с моментом заключения сделки (например, индекса оптовых цен);

оговорка о скользящих ценах (эскалаторная оговорка) – также разновидность оговорки о пересмотре цен. Она предусматривает фиксацию в контракте условной (отправной) цены, которая к моменту расчета может быть пересмотрена в зависимости от изменения ценообразующих факторов;

*– компенсационная сделка*, т.е. взаимная поставка товаров в равной стоимости, также является разновидностью защиты от обесценения валют. Аналогичный смысл имеет страхование бартерной сделки;

*– заключение форвардных сделок* банком по просьбе заявителя. В этом случае банк покупает на бирже по существующему данный момент курсу обязательство по выплате интересующей заявителя валюты к сроку платежа. Риск обесценения валюты, равно как и всю прибыль при повышении курса покупаемой валюты по отношению к другим валют получает продавец такого обязательства.

***Условия расчетов***. В контрактах возможно применение следующих вариантов условий расчётов.

1. Расчет в кредит, т.е. кредит экспортера импортеру или выдача аванса импортером экспортеру.

Если покупатель не в состоянии осуществить покупку за счет собственных средств, а продавец заинтересован в сбыте товара, то продавец отказывается от немедленной оплаты товара покупателем и в этой сделке выступает кредитором (кредит поставщика).

2. Покупка за наличные – это платеж в период от момента готовности товара к отгрузке до поступления товара или документов покупателю (импортеру).

Нередко возможно сочетание покупки за наличные (на часть товара) и в кредит (на оставшуюся часть).

***Меры против неплатежа***. При заключении контракта партнеров не столько интересует пени, штраф, неустойка, упущенная выгода в качестве имущественной ответственности сторон при выполнении своих обязательств, в частности, при несвоевременной оплате, сколько гарантия против неплатежа, поскольку обязательства частных фирм не обладают достаточной надежностью.

Самая верная гарантия – правительственные соглашения, банковская гарантия (bank guarantee), гарантия крупного предприятия, фирмы.

Принятая в международных рамках форма банковской гарантии является юридически независимым дополнением к ли говорам о купле-продаже и договорам подряда на выполнение работ (услуг). Предоставив ее, банк обязуется выплатить определенную сумму, если его клиент не выполнит своих договорных обязательств. Международная торговая палата в Парк издала основные правила для гарантий. Формой гарантии является обязательство произвести платежи, поручительство.

Наибольшее значение в международных операциях получила гарантия предложения, гарантия исполнения, авансовая гарантии

**Кредитование внешней торговли**

В практике внешней торговли последнего десятилетия существенно возрастает значение кредита. С предоставлением кредитов связаны как экспорт, так и импорт, выравнивание платежных балансов различных государств. Поэтому важную роль в международной торговле играет договор о предоставлении кредита. В зависимости от национальных законодательств употребляются различные термины: ссуда, договор об открытии кредита, кредитный договор. В правовой практике все большее признание получает концепция, согласно которой договор о предоставлении кредита является договором особого рода. Основной упор при этом делается на так называемый вопрос о доверии. Чем дальше отдалены друг от друга договаривающиеся стороны во внешней торговле, тем меньше выражены с помощью долгосрочных договорных соглашений отношения взаимного доверия, тем чаще возникают кризисные ситуации, тем выше требования к сохранению кредитов. Поэтому во внешнеторговых сделках одна из сторон должна произвести авансовый платеж с помощью товарного аккредитива либо должна быть предусмотрена банковская гарантия.

Банковское страхование в форме гарантии платежа не является непосредственным платежом во внешнеторговой сделке. Это безотзывное, не зависящее от договора обязательство банка произвести платеж в том случае, если одна из сторон во внешнеторговой сделке вопреки своим договорным обязательствам не осуществляет платеж. Гарантия платежа должна содержать следующие реквизиты:

– полное наименование бенефициара;

– полное наименование доверителя;

– номер договора, контракта, по которому предоставляется гарантия;

– гарантируемая сумма в соответствующей валюте;

– срок уплаты гарантийной суммы;

– установленные процентные платежи;

– подлежащие отправке товары с указанием сроков и базисных условий поставки;

– срок действия гарантии;

– безотзывное заявление банка-гаранта о выплате суммы гарантии;

– данные о накладных расходах.

В международных сделках особую роль играют специальные формы гарантий, в частности конкурсная гарантия. Крупные заказы государственных органов и ведущих предприятий распределяются путем торгов. Может случиться так, что в этих торгах принимает участие компания, которая не в состоянии выполнить заказ. Поэтому устроитель торгов требует, чтобы невыполнение выигранного на торгах заказа наказывалось штрафом, выплата которого обеспечивается данной банком конкурсной гарантией. Размер штрафа в мировой практике составляет 2-10% «ум мы заказа. Если компания не сможет выполнить взятый на себя заказ, то она должна отозвать свое предложение, а банк обязан заплатить гарантийную сумму.

Во внешней торговле применяются гарантия поставки и гарантия исполнения договорных обязательств. Банк, предоставляющий подобную гарантию, обязан произвести платеж в случае, если экспортер производит поставки или оказывает услуги не в установленные сроки или не в соответствии с договором. При этом гарантия поставки должна покрывать риск исполнения договора в целом, тогда как другие виды гарантии исполнения договорных обязательств призваны исключить риск не качественного их исполнения. Гарантия поставки существенно шире конкурсной гарантии, поскольку непоставка вообще или поставка некомплектного оборудования могут привести к значительным убыткам для импортера. Гарантийная сумма составляет в таких случаях 5-25% стоимости товаров или услуг.

Следующей формой гарантии является гарантия авансового платежа. Стороны могут договориться о выплате заказчиком аванса. Для экспортера, особенно при продаже несерийной продукции, это означает большую уверенность в том, что заказчик оплатит поставку в целом в соответствии с условиями договора. Такой платеж связан с риском для заказчика. В случае, если экспортер не осуществит поставку и не сможет вернуть аванс, гарантия авансового платежа обеспечивает иностранному покупателю возврат суммы аванса. Поэтому данная гарантия называется также гарантией возврата аванса. Гарантийная сумма, как правило, соответствует величине аванса. Существуют гарантии, страхующие импортера от убытков вследствие несоответствия документов условиям аккредитива, например гарантии коносамента.

**Кредит поставщика**

Основой кредита поставщика является договорное обязательство о покупке товара. Если покупатель в состоянии осуществить покупку за счет собственных средств, а продавец заинтересован в сбыте товара, договор купли-продажи может осуществиться лишь в том случае, если поставщик откажется от немедленной оплаты товара покупателем. Практически поставщик предоставляет покупателю коммерческий кредит. Как и при прочих видах коммерческого кредита, в этой сделке кредитором выступает поставщик, а заемщиком – покупатель.

Договорная цена определяет одновременно размер предоставляемого кредита, а выплата кредита есть не что иное, как платеж за товар. Поскольку покупатель не обязан сразу же оплачивать товар, для него это равнозначно получению ссуды. Кредит поставщика не перестает быть коммерческим кредитом и тогда, когда поставщик имеет возможность рефинансироваться. Большое значение приобретает договорное регулирование условий платежа по кредиту поставщика, в рамках которых устанавливаются, прежде всего, способ, срок, место и валюта платежа. На условия платежа оказывают существенное влияние общие условия сделки и особенности национального права.

В договоре купли-продажи между экспортером и импортером и в договоре о предоставлении кредита поставщика речь идет об экономических отношениях, в соответствии с которыми «происходит обмен услугами».

Существует несколько способов платежа. Если стороны договорились об обычном переводе средств при погашении предоставляемого кредита,то платеж зависит практически от платежеспособности и желания покупателя произвести этот платеж. В подобной ситуации у продавца нет какой-либо гарантии, так как договоренность о предоставлении «документов против платежа» противоречила бы сущности кредита поставщика. Возможно применение аккредитива. Однако выплата по нему осуществляется не при предоставлении документов и передаче товара покупателю, а позднее, при погашении кредита поставщика. Таким образом, кредиту поставщика предоставляется большая гарантия. В некоторых случаях можно застраховать кредит поставщика с помощью акцептованного покупателем векселя.

**Страхование экспортных кредитов**

В борьбе за рынки сбыта государства стимулируют экспорт, в частности, с помощью страхования экспортных кредитов. В рамках этих государственных мероприятий поставщик получает возможность застраховать риск неплатежа импортера с помощью государственного страхования на 85–95% суммы требований. Страхование осуществляется при тесном взаимодействии банков и институтов по страхованию экспорта. Банки предоставляют лишь кредиты, застрахованные на случай неплатежа. Поэтому для экспортеров существенно снижается риск и значительно облегчается рефинансирование фирменного кредита.

Институты по страхованию экспортных кредитов страхуют следующие виды рисков: риск введения запрета на перевод средств, включая риск введения моратория; валютный риск в определенных пределах; риск делькредере (риск непогашения кредита), если заказчик или должник является государственным учреждением. Гарантия выдается, как правило, при выполнении следующих условий:

– заявитель должен быть резидентом страны, где осуществляется страхование кредита;

– товары и услуги должны происходить из страны, где осуществляется страхование;

– при получении среднесрочного кредита импортер должен произвести авансовый платеж в размере 15–20%;

– действие гарантии начинается после оплаты сбора, взимаемого страхователем.

По каждой краткосрочной сделке устанавливается размер покрытия гарантией страхователя. В среднем он составляет 15-90% суммы сделки.

**Кредит покупателю**

Поскольку при предоставлении кредита поставщика продавец должен сам изыскать для этого средства (собственные или заемные, что отягощает баланс), может случиться так, что кредит вообще не будет предоставлен, в результате чего не осуществится экспортная сделка.

Поэтому экспортеры вместе с банками ищут возможности освобождения экспортеров от финансирования своих операций, что повышает эффективность использования капитала и конкурентоспособность экспортеров. К таким формам кредитования относится кредит покупателю. Риски, возникающие при этой форме кредитования, страхуются специальными институтами, как правило, на 100%. Поскольку продавец более не должен заботиться о финансировании и ему достаточно страхование большей суммы сделки, экспортеры особенно заинтересованы в такой форме кредита.

Отправным пунктом для кредита покупателю, как и для кредита поставщика, является заключение договора о поставках товаров или об оказании услуг покупателю за границей. При кредите покупателю банк, а при крупных сделках – банковский консорциум, находящиеся в стране экспортера, предоставляют кредит покупателю для оплаты поставок в рамках конкретного договора купли-продажи. Предложение продавца о предоставлении кредита покупателю содержит и готовность его банка осуществить кредитование.

С правовой точки зрения речь идет о предложении двух договоров: собственно договора купли-продажи и самостоятельного договора о кредитовании, заключаемого между банком экспортера и импортером или его банком. Исходным пунктом для кредитования является договор о товарных поставках. В заключаемом договоре о кредитовании содержатся сведения об отношениях между банком продавца и покупателем, касающиеся предоставления и погашения кредита, а также выплаты процентов. Банк продавца самостоятельно решает вопросы о предоставлении кредита и об условиях договора о кредитовании. Договор может быть заключен либо непосредственно с покупателем, либо с третьим лицом, как правило, банком покупателя. Покупатель оплачивает за счет предоставляемого ему кредита поставки товаров и услуг в соответствии с договором. Если экспортер осуществляет определенные услуги не полностью или не вовремя, это никак не затрагивает обязательств покупателя перед банком, возникающих из-за кредитного договора. Покупатель не может предъявлять претензий к банку из-за неполного выполнения продавцом торгового договора, поскольку в правовом отношении кредитные связи не зависят от торгового договора. Чтобы застраховаться на этот случай, банки в кредитный договор включают, как правило, оговорку, в соответствии с которой заемщик должен выполнить свои обязательства по кредитному договору независимо от проблем, возникающих между ним и продавцом в ходе исполнения торгового договора.

Размер кредита, устанавливаемый по соглашению банка продавца с покупателем, зависит от стоимости контракта. В договоре предусматривается авансовый платеж в размере 5% продажной цены при заключении договора и 10% – при осуществлении поставок. Оставшиеся 85% выплачиваются на кредитной основе. Прежде чем банк предоставит кредит в размере 85% продажной цены, он обычно требует подтверждения о выплате 15% экспортеру.

Если экспортер прервет или совсем прекратит осуществление торгового договора, кредитор не обязан предоставить не использованную часть кредита. Банк не может потребовать и досрочного погашения кредита.

Поскольку кредит покупателю предоставляется в точном соответствии с конкретным торговым договором, кредит можно использовать лишь на оплату данных поставок. В противном случае будет нарушено обязательство заемщика.

В случае кредита покупателю банк продавца обычно требует от покупателя, чтобы его банк предоставил гарантии по этому кредиту в форме, позволяющей получить средства от банка покупателя при просрочке платежа заемщика. Эта гарантия банка покупателя выдается обычно в виде банковской гарантии или вексельного обязательства.

Особая форма кредитования внешней торговли – акцептно-рамбурсный кредит. Это документарный акцептный кредит, предоставляемый экспортеру каким-либо банком при наличии гарантии банка импортера или третьего банка против предоставления определенных документов.

Во внешней торговле продавец часто не удовлетворяется акцептом покупателя и требует акцепт известного банка в большинстве случаев находящегося либо в стране экспортера, либо в международном финансовом центре, например Нью-Йорке или Лондоне, особенно если оплата предусмотрена в валюте третьей страны. Акцептно-рамбурсный кредит следует считать специальной формой акцептного кредита, от обычной формы которого он отличается в первую очередь тем, что обеспечивается документами. На практике он осуществляется чаще всего вместе с товарным аккредитивом.

Отрицательный баланс на текущем счете клиента, приобретающий иногда статус кредита, называется овердрафт. Это форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента банком сверх остатка средств на счете.

Для получения кредита предприятие-заемщик обращается в коммерческий банк с обоснованным ходатайством, которое должно содержать следующие данные:

– цель получения валютного кредита, его сумма и сроки;

– характеристика закупаемого за границей товара и его стоить, страна, в которой он будет приобретен, валюта платежа;

– экономический эффект;

– источники финансирования в рублях планируемых мероприятий и источники погашения кредита в иностранной валюте.

К ходатайству предприятия-заемщика прикладываются следующие документы:

– гарантийное письмо;

– технико-экономическое обоснование, включающее смету расходов по каждому кредитуемому мероприятию в расчет окупаемости кредитуемых затрат.

После поступлений в полном объеме материалов, требуемых для открытия инвалютного кредита конкретному предприятию-заемщику, во Внешэкономбанке рассматривается объективная возможность предоставления такого кредита и принимается окончательное решение о его выдаче. В случае принятия положительного решения о предоставлении кредита в иностранной валюте между сторонами подписывается кредитное соглашение, регулирующее порядок выдачи ссуды в иностранной валюте, ее использование, порядок расчетов, условия перечисления процентов и погашение задолженности предприятием-заемщиком.

Сроки заключения контрактов и период расчетов по ним должны строго соответствовать срокам использования кредитов. Общая сумма закупок не может превышать величину предоставленной ссуды. Проценты за пользование валютным кредитом, выданным предприятию-заемщику, начисляются с момента фактического использования полученных средств.

Учет расходования кредитов в иностранной валюте, выдаваемых предприятиям-заемщикам на открытие аккредитива и оплату импортных товаров, ведется на отдельных ссудных счетах.

Задолженность предприятия-заемщика по кредиту в иностранной валюте (основному долгу и процентам) погашается Внешэкономбанком в день наступления срока платежа за счет средств, числящихся на валютном счете заемщика, а также средств в рублях на субсчетах. При отсутствии или недостатке средств на валютном счете предприятия-заемщика необходимых для погашения кредита сумма списывается с расчетного счета заемщика или другого счета, указанного в кредитном соглашении. При недостатке средств на всех перечисленных выше счетах непогашенный остаток задолженности взыскивается со счета министерства-гаранта в соответствии с условиями гарантийного обязательства.

При отсутствии необходимых средств на указанных выше валютных и рублевых счетах сумма просроченной задолженности по кредитам в иностранной валюте берется с начислением дополнительно годовых процентов сверх уровня процентной ставки, установленного в кредитном соглашении. После завершения расчетов по кредиту в иностранной валюте средства, оставшиеся на субрасчетных счетах, перечисляются предприятию заемщику на его расчетный счет.

Одним из инструментов финансирования различных внешнеэкономических операций как по импорту машин, оборудования и других товаров, так и по экспорту готовой продукции, является лизинг – особый вид аренды.

Преимущества использования лизинга состоят в том, что при этой форме сотрудничества для перестройки производства на базе современной технологии и выпуска продукции, отвечающей самым строгим требованиям международного рынки, не требуется изначального выделения крупных средств в иностранной валюте. Все расходы на первом этапе покрывает лизинговая компания (фирма-арендодатель). В качестве одной из форм их последующего возмещения может служить экспорт продукции, произведенной на взятом в лизинг оборудовании. Лизинг не является банковской операцией в узком смысле слова. Это «близкая» к банковской форма финансирования, которая может осуществляться торгово-промышленными предприятиями как побочная операция. Но в первую очередь это компетенция специально созданных лизинговых обществ. У лизинга хорошие перспективы. Этому способствуют отдельные общие тенденции экономического развития, благоприятные для лизинга:

– сокращение объема ликвидных средств из-за постоянно возникающих на денежных рынках трудностей;

– обострение конкуренции, требующее оптимизации инвестиций;

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

– содействие развитию лизинговых операций со стороны правительственных органов и финансового мира в целом в интересах стимулирования экономического роста.

Лизинговые операции рассматриваются деловым миром прежде всего как новый интересный вид финансирования, и не только потому, что они оказывают финансовую помощь нуждающимся в ней предприятиям, но также потому, что на основе налогового законодательства при определенных условиях они обеспечивают экономические выгоды для сильных в финансовом отношении предприятий.

**Список использованной литературы**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. Под ред. Л.Е. Стровского. Изд-во ЮНИТИ – ДАНА, 2007
2. Могильницкая Г.О. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. Ч. 1. Международный маркетинг / Том. Политех. Ун-т. – Томск, 2003
3. Лавров С.Н., Фролов Б.А. «Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами» КонсультантПлюс: Высшая школа