# АННОТАЦИЯ

Тема выпускной квалификационной работы: «Кредитование внешнеэкономической деятельности предприятия».

В настоящей выпускной квалификационной работе рассмотрены процессы, связанные с применением фирменного и банковского кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: кредит, фирменный кредит, банковский кредит, аккредитив, факторинг, форфейтинг, лизинг, долгосрочное кридитование, стоимость кредита.

Объектом исследования является деятельность банков по кредитованию внешнеэкономической деятельности.

Предметом исследования являются различные формы кредитования, как разновидность экономической категории «кредит».

Работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, формулируется цель и определяются задачи, объект и предмет исследования.

Первая глава посвящена исследованию современных инструментов, форм и видов кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий, их преимуществ и недостатков.

Во второй главе дано описание деятельности по кредитованию внешнеэкономических сделок ПАО «Банк Москвы», проанализирован механизм кредитования, применяемый банком.

В третьей главе даны рекомендации по улучшению механизма кредитования внешнеэкономической деятельности в РФ.

Заключение содержит выводы об эффективности механизма кредитования внешнеэкономической деятельности.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение…… 5
Глава 1 МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ…….. 8
1.1 Формы и виды кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий……. 8
1.2 Фирменное кредитование, его преимущества и недостатки…… 16
1.3 Банковское кредитование, его преимущества и недостатки……. 23
1.4 Факторы, влияющие на стоимость кредита во внешнеэкономической деятельности…….. 34
Глава 2 ОБСЛУЖИВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЙТИЙ НА ПРИМЕРЕ ПАО «БАНК МОСКВЫ»…… 40
2.1 Описание деятельности по кредитования внешнеэкономической деятельности ПАО «Банк Москвы»…… 40
2.2 Аккредитив с кредитным постфинансированием…….. 43
2.3 Долгосрочное кредитное финансирование……. 48
Глава 3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ……... 52
3.1 Механизм кредитования внешнеэкономической деятельности……. 52
3.2 Система страхования и гарантирования экспортных кредитов…… 65
Заключение…… 74
Список использованной литературы и источников…….. 76

## Введение

Внешнеэкономическая деятельность всегда была так или иначе неотрывно связана с кредитом в силу несовпадения во времени и неодинаковой длительности процесса производства и обращения товаров, а также в силу желания экспортера повысить конкурентоспособность своих товаров за счет предоставления импортерам более приемлемых условий платежа[8].

Кредит занимает одну из важнейших позиций в развитии международного товарооборота. Создавая дополнительный спрос на рынке со стороны заемщиков, он способствует увеличению объемов мировой торговли. При нынешней конъюнктуре мировой торговли условия кредитования экспорта являются важным фактором конкурентной борьбы отдельных фирм и государств за рынки сбыта, сферы приложения капитала, источники сырья, за превосходство в решающих областях научно-технического прогресса.

Под воздействием жесточайшей конкуренции фирмы, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, вынуждены ограничивать минимальными размерами основной капитал и максимально ускорять оборачиваемость средств, мобилизуемых для осуществления их деятельности. В целях повышения эффективности вложенного капитала производственные и внешнеторговые предприятия и организации широко используют возможности кредитования своей деятельности.

Неизмеримо возросли масштабы и формы кредитования внешнеэкономической деятельности в современных условиях. Внешняя торговля в кредит стала международной нормой, особенно для товаров с длительным циклом производства, потребления и высокой стоимостью. В современной практике существует большое количество различных видов кредитования: от коммерческого до инвестиционного банковского кредитования.

Основными формами кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий выступают государственные, коммерческие и банковские кредиты.

Государственные кредиты, как правило, предоставляются согласно программам экономического и технического содействия зарубежным странам для реконструкции или сооружения хозяйственных объектов, для поставки товаров, оказания различных услуг.

Данная форма кредитования относится скорее не к внешнеэкономической деятельности отдельного предприятия, а государства в целом. Ввиду этого объектом данной дипломной работы являются остальные две формы кредитования внешнеэкономической деятельности, а именно фирменный и банковский кредиты.

В кратко- и среднесрочном кредитовании в международной торговле традиционно наибольшее распространение получили фирменные кредиты и прямое банковское кредитование. В настоящее время всё большее распространение получают и такие формы банковского кредитования, как факторинг и форфейтинг.

Актуальность темы исследования определяется необходимостью развития и совершенствования системы кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий в России.

Объектом исследования является деятельность банков по кредитованию внешнеэкономической деятельности.

Предметом исследования являются различные формы кредитования, как разновидность экономической категории «кредит».

Целью настоящей выпускной квалификационной работы является выявление особенностей кредитования коммерческими банками юридических лиц, анализ преимуществ и недостатков различных методов кредитования внешнеэкономической деятельности, выявление проблем и перспектив развития на современном этапе.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Дать общее понятие банковскому кредитованию в ВЭД;

2. Рассмотреть классификацию банковских кредитов;

3. Изучить основные тенденции в развитии кредитования ВЭД в Российской Федерации;

4. Выявить преимущества и недостатки, а также перспективные направления развития кредитования российскими банками.

Настоящая дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения. Работа содержит 80 страниц, 7 рисунков, 1 таблицу.

# Глава 1 МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

## 1.1 Формы и виды кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий

В системе международных экономических отношений кредит, как самостоятельная категория, всегда занимал особое положение. Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Кредит играет специфическую роль в экономике: он не только обеспечивает непрерывность производства, но и ускоряет его. С его помощью субъекты мировой экономики преодолевают ограниченность финансовых ресурсов, существенно расширяя рамки внешнеэкономической деятельности.

Характерной чертой перераспределительной функции кредита является то, что с ее помощью кроме денежных ресурсов перераспределяются и товарные ресурсы. Это коммерческий и лизинговый кредит, частично потребительский и международный кредит. Предоставление кредита в товарной форме расширяет границы перераспределения через кредитную сферу.

Кредит, выполняя функцию ускорения концентрации и централизации капитала, способствует активизации инвестиционных процессов в экономике и содействует интеграции фирм разных отраслей и стран базирования.

Важнейшей сущностной чертой кредита наряду со срочностью и возвратностью является платность. Как известно, отношение дохода, полученного от предоставлении кредита, к его величине, выраженное в процентах представляет собой ставку (норму) процента.

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

1. Перераспределительная функция

В условиях рыночной экономики рынок ссудных капиталов выступает в качестве своеобразного насоса, откачивающего временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности и направляющего их в другие, обеспечивающие, в частности, более высокую прибыль.

2. Ускорение концентрации капитала

Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштаб производства (или иной хозяйственной операции) и, таким образом, обеспечить дополнительную массу прибыли.

3. Обслуживание товарооборота

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

4. Ускорение научно-технического прогресса

Наиболее наглядно роль кредита в его ускорении может быть отслежена на примере процесса финансирования деятельности научно-технических организаций, спецификой которых всегда являлся больший, чем в других отраслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции.

Банки - ведущее звено институциональной кредитной структуры. Банковское кредитование - это наиболее распространенная форма кредитования внешнеэкономической деятельности.

С развитием и интеграцией мирового рынка банковских услуг в современной российской практике происходит некоторое оживление процесса кредитования, которое требует постоянного расширения знаний специалистов по внешнеэкономической деятельности предприятия, а также сотрудников коммерческих банков.

В настоящее время, в связи с активизацией процесса участия российских предприятий в международной торговле, изучение особенностей банковского кредитования внешнеэкономической деятельности позволит наиболее эффективно использовать заемный капитал при формировании ресурсной базы, проведения внешнеэкономических операций.

Использование опыта иностранных государств может способствовать составлению рекомендаций для стран, чьи банковские институты, в силу различных экономико-политических причин, только начинают активизировать свою деятельность на внешних рынках, что особенно характерно для Российской Федерации.

Интеграция российского банковского института в мировую экономику особенно важна в контексте долгосрочного развития внешнеэкономических связей.

Мировая экономическая практика широко использует механизм международного финансирования в сфере внешнеэкономической деятельности для пополнения предприятиями основных средств и расширения ими рынка сбыта производимой продукции. Для экспортера использование международного финансирования является дополнительной возможностью развить сферу реализации, а для импортера – без крупных капиталовложений, используя иностранные кредиты, приобрести иностранное оборудование и по мере получения прибыли от его эксплуатации оплачивать аренду. Как показывает практика, основная роль при валютном заемном финансировании фирм принадлежит различным видам кредитного финансирования. Особенно это касается кратко- и среднесрочного финансирования, которое обслуживает, как правило, расчеты

по внешней торговле. Кредиторами внешнеторговых сделок выступают банки, экспортеры, импортеры или государство. В зависимости от объекта кредиты подразделяются на фирменные (в основном кредиты экспортера импортеру) и валютные (предоставляемые коммерческими банками либо в национальных валютах, либо в валюте третьих стран), причем их погашение осуществляется в валюте. Наибольшее распространение получили коммерческие кредиты.

*Коммерческий кредит* (commercial credit or supplier credit) – это отсрочка платежа, предоставляемая поставщиком товаров своему торговому клиенту. Эта форма кредита различается в зависимости от характера товаров, но, как правило, соответствует циклу реализации или продажи товаров клиентам. В подавляющем большинстве материальную основу коммерческого кредита составляют товарные векселя. В свою очередь, тратты могут быть инструментами банковского кредита в форме их учета поставщиком в коммерческом банке. Банки имеют возможность переучета векселей в Центральном банке страны. Промежуточной формой между коммерческими и банковскими кредитами являются брокерские кредиты, связанные с операциями по реализации товаров. Источником брокерских кредитов выступают средства крупных банков. Банки предоставляют в ряде случаев кредиты экспортерам и импортерам не прямо, а через посредство брокерских фирм. Брокеры, являясь посредниками между экспортерами и импортерами, играют важную роль в торговле сырьевыми товарами. Экспортерам они предоставляют кредиты на заготовку товаров для вывоза за границу и под товары, складируемые в стране поставщика этих товаров, а импортерам – под залог товаров в стране импортера. Брокеры также осуществляют учет тратт, акцептованных импортерами, могут акцептовать сами тратты экспортеров. Коммерческие (фирменные) кредиты служат для улучшения ликвидности и ускорения оборота капитала как у импортера, так и у экспортера.

Коммерческая выгода кредитования для экспортера определяется:

1) ускорением сбыта;

2) степенью увеличения объема поставок товаров;

3) стоимостью экспортных кредитов и возможностью покрытия расходов по кредитованию за счет полученной выручки.

Для импортеров частый и приемлемый вариант внешнеторговых сделок – сочетание покупки на условиях наличных расчетов и кредитования.

Формы кредитования внешнеэкономических многообразны и кредиты классифицируются по следующим признакам (табл.1)[12, с.37].

**Таблица 1 – Формы кредитования внешнеэкономических сделок**

| Признак классификации | Форма кредита |
|---|---|
| 1 | 2 |
| По характеру отношения сторон в процессе кредитования | Коммерческий кредит:<br>- банковский<br>- государственный |
| По срокам кредитования | - краткосрочный (<1 года)<br>- среднесрочный (1-3 года)<br>- долгосрочный (>3 лет) |
| По способу кредитования | - авансом<br>- отсрочка<br>- рассрочка платежа |
| По способу покрытия | - частные<br>- полные |
| По способу погашения | - вексельные<br>- акцептные |
| По целевому назначению | - на завершение экспортного продавца<br>- на хранение<br>- на складирование |

**Продолжение табл.1**

| 1 | 2 |
|---|---|
| По условиям реализации | - наличные<br>- акцептные |
| По способу обеспечения | - обеспеченные<br>- необеспеченные |
| Традиционные | - коммерческие<br>- банковские<br>- товарные |
| Нетрадиционные | - факторинг<br>- форфейтинг |
| По форме предоставления экспортером – импортеру | - вексельный<br>- кредит по открытому счету<br>- акцептный<br>- акцептно-рамбурсный |
| По форме предоставления импортером - экспортеру | - задаток<br>- покупательские авансы<br>- подтоварные ссуды |

Кредит может выступать в двух главных формах: коммерческий и банковский. Различие между ними обусловлено субъектами кредитования, объектами ссуд, величиной процента и сферой функционирования.

Коммерческий кредит – кредитование экспортером импортера в нескольких формах:

- в товарной форме, в виде отсрочки платежа за проданные товары;
- в виде денежных займов.

Банковский кредит – выдача экспортерам и импортерам денежных ссуд за счет средств самого банка.

Коммерческое кредитование импортеров со стороны экспортеров осуществляется в двух формах: вексельного кредита или по открытому счету.

При вексельном кредитовании импортер акцептует тратту, выставленную на него экспортером, т.е. подтверждает оплату векселя в полном объеме и в указанный срок, против передачи ему банком товарных документов, присланных на инкассо. Акцепт – согласие на оплату или гарантию оплаты товарных, финансовых, расчетных документов или товара. Тратта – переводной вексель. Инкассо – операции банков с финансовыми или коммерческими документами для получения акцепта или платежа.

Система открытого счета предполагает взаимное открытие корреспондентских банковских счетов контрагентами до момента совершения сделки, а последующий процесс погашения платежа предполагает запись (выставление) поставщиком на счет покупателя соответствующей поставке суммы в момент отгрузки товара. Расчет обеспечивается путем банковского перевода.

Формами банковского кредитования импортеров являются: учет векселей, ссуды под залог купленных товаров, акцептное кредитование, акцептно-рамбурсный кредит.

Коммерческое кредитование экспортеров осуществляется в форме покупательских авансов и банковских гарантий.

Формами банковского кредитования экспортеров являются: учет тратт (векселей); выдача подтоварных ссуд и кредитов, лизинг, факторинг, форфейтинг.

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

Возвратность кредита. Этот принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком.

Срочность кредита - отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке - предъявления финансовых требований в судебном порядке. Частичным исключением из этого правила являются так называемые онкольные ссуды, срок погашения которых в кредитном договоре изначально не определяется.

Платность кредита (ссудный процент). Этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Ставка (или норма) ссудного процента выступает в качестве цены кредитных ресурсов.

Обеспеченность кредита. Этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии.

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

Дифференцированный характер кредита. Этот принцип определяет дифференцированный подход со стороны кредитной организации к различным категориям потенциальных заемщиков. Реализация его может зависеть как от индивидуальных интересов конкретного банка, так и от

проводимой государством централизованной политики поддержки отдельных отраслей или сфер деятельности[16, стр.24].

## 1.2 Фирменное кредитование, его преимущества и недостатки

Фирменный кредит как форма коммерческого кредита в области внешнеэкономической деятельности – ссуда, предоставляемая фирмой, обычно экспортером, одной страны импортеру другой страны в виде отсрочки платежа за проданный товар от своего имени за счет собственных (или привлеченных) средств[7]. Отсюда его название – кредит продавца. Таким образом, фирменные кредиты самым тесным образом связаны с заключением контрактов по реализации товаров, представляя одновременно форму расчета по внешнеторговым сделкам.

Сроки фирменных кредитов многообразны, от нескольких месяцев до нескольких лет, и зависят от вида товара, конъюнктуры мировых товарных рынков, политической обстановки. В связи с расширением экспорта машин и оборудования новым явлением стало удлинение сроков фирменных кредитов, в некоторых случаях до 7-8 лет и даже до 10 лет[11, стр.55]. Поскольку экспортер не в состоянии самостоятельно финансировать подобного рода сделки, в фирменном кредитовании, как правило, участвует и банковский капитал (о формах участия которого речь пойдет ниже).

Различают полный и средний срок кредита. Полный срок кредита во внешней торговле представляет собой период времени от начала использования до окончательного погашения всей суммы кредита. Полный срок включает:

• срок использования – это срок, который включает время поставки товара и признания покупателем задолженности по кредиту путем акцепта векселей экспортера;

• льготный период (его еще называют грационным) – это период между окончанием использования и началом погашения кредита;

• срок погашения – это период, в течение которого осуществляется погашение кредита.

Льготный период является важным элементом срока кредита, в особенности, когда речь идет о достаточно крупномасштабных поставках. Он позволяет сократить сроки окупаемости капиталовложений импортера, поскольку приводит в соответствие или приближает начало погашения кредита к вводу в действие и началу функционирования закупленного оборудования.

Этот срок является важной величиной, широко применяемой в различных расчетах. Если использование и погашение кредита осуществляется равномерно, то его средний срок равен половине срока использования плюс льготный период плюс половина срока погашения. В приведенном ниже примере с равномерным использованием и погашением кредита его средний срок составляет 4 года (в течение двухлетнего периода использования покупатель пользовался всей суммой кредита в среднем 1 год, затем вся эта сумма находилась в его распоряжении в течение льготного периода 0,5 года, и, наконец, в течение пятилетнего срока погашения импортер-заемщик пользовался всей суммой кредита в среднем 2,5 года).

Например, если по условиям контракта с рассрочкой платежа оборудование поставляется в течение двух лет, а погашение кредита предусмотрено в течение 5 лет равными полугодовыми взносами, то полный срок кредита равен 7,5 годам, из которых 2 года - срок использования, 0,5 года - льготный период и 5 лет - срок погашения.

Вместе с тем полный срок кредита не отражает, в течение какого периода времени импортер пользовался всей суммой кредита. Поэтому его неудобно использовать для сравнения эффективности применения различных вариантов кредитования с различными сроками использования, погашения и льготного периода. С этой целью рассчитывается средний срок кредита, показывающий, на какой в среднем период времени приходится вся сумма кредита.

Полный и средний сроки кредитования могут совпадать только в случае, если и использование кредита, и его погашение осуществляются единовременными взносами.

Если использование и погашение осуществляются неравномерно, определить средний срок указанным выше способом можно лишь более или менее приблизительно. Наиболее точно в этом случае средний срок кредита можно определить как частное от деления стоимости кредита, т. е. суммы процентов, подлежащих уплате в течение всего полного срока кредита, на сумму кредита и на процентную ставку.

Правовое регулирование фирменного кредитование в РФ осуществляется нормами главы 42, части второй Гражданского кодекса РФ.

**Виды фирменных кредитов**

Фирменный кредит может предоставляться в различных формах. По характеру оформления долгового обязательства чаще всего встречаются вексельные кредиты и по открытому счету.

*1) Вексельный кредит*

В зависимости от кредитора различают вексельный кредит импортера и вексельный кредит экспортера. Вексельный кредит экспортера предусматривает, что экспортер, заключив соглашение о продаже товара, выставляет тратты (переводной вексель) на импортера, который, получив коммерческие документы, акцептует его, т. е. дает соглашение на оплату в указанный в нем срок и в полной сумме, которая наряду с долгом включает и проценты за пользование кредитом. Вексельный кредит импортера предусматривает выставление соло-векселя, должником по которому является экспортер[4]. Вексельное обязательство импортера обычно дополняется гарантией третьего лица в форме гарантийного письма известного банка, а также аваля или акцепта тратты экспортера крупным первоклассным банком, в форме поручительства крупных коммерческих фирм и т. д. Переводной вексель (тратта) является наиболее

распространенной формой оформления долгового обязательства, выписывается экспортером на импортера-должника.

*2) Кредит по открытому счету*

При кредите по открытому счету фирмы открывают в своих книгах друг другу счета, на которых учитывают обоюдную задолженность (происходит взаимозачет). При этой форме кредитования должник не передает никакого письменного обязательства своему кредитору. После отгрузки товара экспортер оформляет требование к импортеру и, следовательно, его обязательство погасить кредит в виде записи в бухгалтерских книгах: экспортер открывает дебетовый счет импортеру, а импортер открывает кредитовый счет экспортеру, при погашении обязательства счета закрываются.

Как правило, кредит по открытому счету предусматривает коммерческое кредитование импортера и в этом случае невыгоден экспортеру, поскольку связан с повышенным риском. Поэтому кредит по открытому счету применяется между длительно сотрудничающими фирмами, филиалами крупных компаний, осуществляющих товарообменные операции, выступающих одновременно в форме продавцов и покупателей. Кредит по открытому счёту практикуется при регулярных поставках товаров с периодическим погашением задолженности в середине или конце месяца.

*3) Авансовый платеж*

Разновидностью фирменных кредитов является авансовый платёж импортёра (покупательский аванс), который при подписании контракта осуществляется импортёром в пользу иностранного поставщика обычно в размере 10 – 15% (иногда более) стоимости заказанных машин, оборудования, судов. Покупательский аванс служит одной из форм кредитования экспорта и одновременно средством обеспечения обязательства иностранного покупателя, т. к. импортёр должен принять заказанный товар. При невыполнении договора по вине лица, предоставившего аванс, он подлежит возврату за вычетом убытков в отличие

от задатка. Если договор не выполнен по вине получившего задаток, то он обязан вернуть его с покрытием убытков покупателю. Аванс стимулирует выполнение контракта в отличие от отступного, которое даёт право освободиться от обязательства по договору без возмещения убытков другой стороне. Иногда покупательский аванс комбинируется с отсрочкой платежа, причём равными долями с определёнными интервалами.

Фирменные кредиты, предоставляемые поставщиками при экспорте сложного оборудования, судов и машин, никогда не покрывают полной стоимости экспортируемого товара, часть заказа оплачивается покупателем путем наличного расчета и даже аванса. Приведем в качестве примера условия платежа, предложенные зарубежной фирмой при поставке оборудования: 10% - аванс; 25% - оплата наличными против отгрузочных документов; 60% - кредит на 36 месяцев с взиманием 6,75% годовых с суммы задолженности; 5% - гарантийная сумма.

Выше описана типичная форма кредита поставщика в сочетании с авансовыми платежами и наличным расчетом. Авансы - платежи импортера до передачи товара в его распоряжение - широко применяются при заказах судов, авиатехники, крупного оборудования с длительным сроком изготовления, при заказах нестандартного оборудования. Они предоставляются в счет предстоящих платежей за поставленные товары и выполняют двоякую функцию.

По предоставленным авансам заказчик может взимать определенный процент с фирмы-поставщика. Если же проценты на аванс не начисляются, импортер вправе потребовать с экспортера скидки с цены товара на соответствующую сумму. Погашение авансов осуществляется не возвращением полученной суммы, а путем удержания покупателем суммы аванса по частям или единовременно из подлежащей уплате продавцу стоимости отгруженных товаров. Типичным в приведенном примере являются и предоставление кредита на 60% стоимости контракта, и погашение равными частями в течение определенного срока.

Изменение соотношения между авансово-наличной и кредитной частями стоимости контракта, а также различные сроки поставки имеют большое значение, так как оказывают прямое воздействие на цену товара. Чем меньше доля кредита (и соответственно больше доля авансовых и наличных платежей) и чем короче срок поставки (т. е. чем быстрее начинается погашение кредита), тем большую скидку с цены товара предоставляет экспортер.

*4) Предоставление займа одной фирмой другой*

В последнее время в России большое распространение получает финансирование ВЭД предприятий с использованием займа, полученного от иностранной фирмы, которая может быть контрагентом российского предприятия по внешнеэкономическим операциям[15, стр.43]. Такой заем обычно оформляется отдельным специальным соглашением, в котором должны быть оговорены срок кредитования, порядок начисления и уплаты процентных платежей и т. д..

**Преимущества и недостатки фирменного кредита**

Фирменные кредиты, финансирующие внешнеторговую операцию в период от заключения контракта до отгрузки в период после поставки товара до получения платежа путем предоставления рассрочки платежа (так называемые кредиты поставщика), по-прежнему занимают очень важное место благодаря простоте оформления, мобильности, возможности уторгования цены[16, стр.38]. Помимо выше перечисленного одним из основных преимуществ фирменного кредита является также независимость от государственного регулирования кредитования экспорта и позволяет избежать нежелательного вмешательства государственных органов в коммерческие сделки предприятия[13, стр.94]. Фирма при использовании фирменного кредита может использовать возможности по более гибкому согласованию стоимости кредита непосредственно между своим контрагентом по коммерческому контракту.

В дополнение к предыдущим преимуществам этой формой кредитования ВЭД предприятия важным положительным моментом становится невключение срока использования в полный срок, что фактически продлевает его по сравнению с банковским кредитом.

С точки зрения экспортера, фирменное кредитование имеет определенные недостатки. Оно сопряжено с кредитными и валютными рисками, связывает оборотные средства компании-кредитора, ухудшает ее балансовые данные и платежеспособность. Поэтому фирменный кредит нередко сочетается с различными формами банковского обслуживания экспортеров и кредитования внешнеторговых операций.

Кредиты в форме рассрочки платежа, предлагаемые экспортером импортеру, имеют существенные недостатки, прежде всего их сроки, которые явно недостаточны по сравнению с периодами строительства и окупаемости крупных промышленных объектов, оснащаемых импортным оборудованием, что определяет относительно низкую эффективность кредитов поставщиков.

Кроме того, целевой характер фирменных кредитов, связанность только с одним поставщиком, трудности с выбором закупаемого оборудования представляют неудобство для импортера, так же как и зависимость от финансового положения поставщика и его возможностей получить кредит в банке. Последнее обстоятельство резко снижает конкурентоспособность фирменного кредита, особенно в условиях повышения процентных ставок на национальных денежных рынках.

Однако государственным страхованием покрывается не весь кредит поставщика, а 80-95%, что не только увеличивает риск поставщика, но и определяет размер банковского кредита. Наконец, гарантии страховых организаций, являющиеся основанием для получения банковского кредита в некоторых странах, действительны лишь после акцепта тратт импортером, хотя поставщик в основном нуждается в пополнении оборотных средств сразу же после отгрузки товара и даже раньше. Размеры кредитования

средствами также весьма ограниченны. Многим фирмам приходится прибегать к рефинансированию кредитов в банковских учреждениях.

Все это вынуждает экспортера изыскивать недостающие средства и обращаться к частным компаниям для страхования рисков по оставшейся части кредита, а это, как правило, ведет к удорожанию фирменных кредитов. В кредитовании внешней торговли они уступают место прямым банковским кредитам.

### 1.3 Банковское кредитование, его преимущества и недостатки

Участие коммерческих банков в кредитовании внешнеэкономической деятельности предприятий, особенно во внешней торговле, всегда было велико, ибо в большинстве случаев фирменный кредит в той или иной степени опирается на банковский кредит и тесно связан с ним. Вместе с тем современные тенденции в кредитовании международной торговли способствовали появлению новых форм банковского кредитования, когда кредиты предоставляются непосредственно импортеру или его банку. Особенно велика роль прямых банковских кредитов или кредитов покупателю в средне- и долгосрочном кредитовании внешней торговли.

Банковское кредитование экспорта и импорта выступает в форме ссуд под залог товаров, товарных документов, векселей, а также учета тратт[8, стр.15]. Банковский кредит может выдаваться банками, банкирскими домами, другими кредитными учреждениями. Данный вид кредита выдаются в денежной форме, помимо этого заемщик обязан использовать ссуду исключительно для закупок товаров в стране-кредиторе.

Банковское кредитование наиболее разнообразно по своим формам и срокам, от краткосрочных (учет векселей, факторинговые кредиты) до среднесрочных (прямые банковские кредиты покупателю или его банку, форфейтинговые кредиты) и даже долгосрочных кредитов (финансовый лизинг)[9]. Иногда банки вообще не вкладывают собственных средств в

кредитование внешнеторговых операций, а только ограничиваются акцептом выставленных на них векселей, но поскольку участники национальных денежных и валютных рынков охотно вкладывают временно свободные средства в банковские акцепты, акцепт векселей крупными всемирно известными банками выступает средством для получения кредита.

Существует несколько видов участия банков в кредитовании внешнеэкономической деятельности:

• банковский кредит, когда кредитующие банки покупают у экспортеров кредитные обязательства (векселя, банковские гарантии, др.) или приобретают права по ним;

• банковский кредит, когда импортер или его банк выписывают долговые обязательства непосредственно на имя банка-кредитора;

• акцепт банками векселей, выставляемых на них экспортерами или импортерами.

В первом случае банковский кредит представляет собой традиционные и появившиеся сравнительно недавно формы кратко- и среднесрочного финансирования фирменных кредитов. С помощью банковских кредитов продавцу в форме учета тратт, факторинга, форфейтинга преодолеваются узкие границы фирменных кредитов, опирающихся на собственные средства экспортера.

Во втором случае мы имеем дело с возникшим в начале 60-х гг. кредитом покупателю, когда кредитующие банки вкладывают в кредитные операции собственные ресурсы, предоставляя кредит непосредственно импортеру, или его банку, или специальной кредитно-финансовой компании.

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

**Виды банковского кредитования:**

*1) Учет векселей*

Финансирование фирменного кредита посредством учета векселей – это классическая и до сих пор широко применяемая форма при краткосрочном кредитовании экспорта. При учете векселя (продаже его держателем банку) банк досрочно выплачивает экспортеру сумму, на которую выписан вексель, за вычетом определенного процента. Размер последнего определяется ставкой на ссудный капитал и зависит от срока и качества векселя. Банки принимают к учету только первоклассные векселя (англ. fine trade bills), т. е. векселя, содержащие обязательства солидных фирм, платежеспособность которых не вызывает сомнений.

Экспортер и импортер договариваются о том, что платеж за товар будет произведен через банк путем акцепта последним выставленных экспортерам тратт. В соответствии с Единообразным вексельным законом, принятому Женевской вексельной конвенцией от 1930г., акцепт должен быть простым, однако он может иметь ограничения частью вексельной суммы, т. е. частичный акцепт. Английское вексельное право разрешает акцепт общий и ограниченный (условный, частичный, местный, подписанный одним из нескольких плательщиков).

Векселя, гарантированные крупными банками, учитываются по более низким ставкам, в то время как векселя с обязательствами мелких и слабых в финансовом отношении фирм либо вообще не учитываются, либо принимаются к учету по значительно завышенным ставкам. Такое поведение коммерческих банков в данной ситуации связанно с тем, что банки часто прибегают к переучету коммерческих тратт в своем центральном банке, который и предъявляет повышенные требования к срокам векселей и платежеспособности должников.

Переучет экспортных векселей центральными банками, нередко на льготных условиях, является формой участия государства в краткосрочном кредитовании экспорта, что дает возможность коммерческому банку свободнее предоставлять денежные средства экспортеру и снижать

стоимость кредита. Во многих развитых странах система переучета векселей распространена и на среднесрочные экспортные кредиты[10, стр.18].

Акцептант выступает главным должником, или иначе он должен отвечать за оплату векселя в установленный срок. Также акцептант будет ответчиком по иску держателя векселя в случае неплатежа.

*2) Факторинг*

Под термином «факторинг» во внешней торговле понимается целый ряд комиссионно-посреднических операций, связанных с переуступкой банку клиентом-экспортером неоплаченных счетов за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним, т. е. инкассированием дебиторской задолженности клиента-экспортера (получением средств по платёжным документам). Впервые появившись в США в конце XIX века, в дальнейшем факторинг получил развитие в странах Западной Европы, в сфере международного экономического оборота[11, стр.44].

Коммерческие банки, осуществляющие экспортный факторинг, предлагают своим клиентам тройную выгоду.

Во-первых, банк принимает на себя услуги по бухгалтерскому учету дебиторов, контролю и инкассации задолженности, ведению статистики продаж и так далее. Экспортный факторинг играет важную роль в первую очередь для мелких и средних предприятий, стремящихся увеличить объем продажи производимых ими товаров или заинтересованных в новых рынках сбыта своей продукции, а также для предприятий с небольшой долей экспорта в общем обороте, которым невыгодно содержать специальный штат работников, занятых обработкой внешнеторговой документации.

Во-вторых, экспортный факторинг представляет собой форму кредитования. Это так называемый факторинг с финансированием, при котором банк экспортера оплачивает счета-фактуры в определенных пределах (до 70-90% от суммы долговых обязательств) вне зависимости от срока платежа за товар, иными словами осуществляет финансирование в виде

досрочной оплаты поставленных товаров. Оставшаяся сумма возмещается экспортеру по поступление платежа от покупателя. Если банк оказывает факторинговые услуги «без финансирования», экспортер получает возмещение за отгруженный товар лишь при поступлении платежа от импортера.

И наконец, в-третьих, осуществляя факторинговые операции, банки принимают на себя, как правило, риск неплатежа со стороны покупателя (настоящий факторинг). Если банк не принимает на себя риск неплатежа со стороны покупателя, то такой договор факторинга называется факторингом с правом регресса. Российские коммерческие банки именно так проводят операции факторинга в иностранной валюте, предусматривая в договоре с экспортером право возврата банком в соответствии с заключенным договором приобретенных платежных требований поставщику (экспортеру) на любую сумму, не оплаченную в течение определенного срока импортером-плательщиком. Однако в мировой практике договор с правом регресса заключается сравнительно редко, чаще все же заключается договор без права регресса.

Факторинг может стать достаточно дорогой услугой для экспортера при учете всех рисков, с которыми сталкиваются банки и факторинговые компании.

Расходы экспортера состоят из комиссионных платежей за бухгалтерское обслуживание, за инкассацию долга и другие услуги, рассчитываемых в определенном проценте от суммы счетов-фактур, а также из процента за кредит (уровень которого несколько выше основных ставок банка) при предоставлении факторинговых услуг с финансированием, при котором размер платы за кредит рассчитывается за период между выкупом банком платежного требования у экспортера и датой инкассирования.

Схема факторингового обслуживания (рис.1) выглядит следующим образом:

1. Договор о факторинговом обслуживании;

2. Поставка товара с отсрочкой платежа;

3. Выплата досрочного платежа (до 85% стоимости) сразу после поставки;

4. Оплата за поставленный товар;

5. Выплата остатка средств за минусом комиссионных.

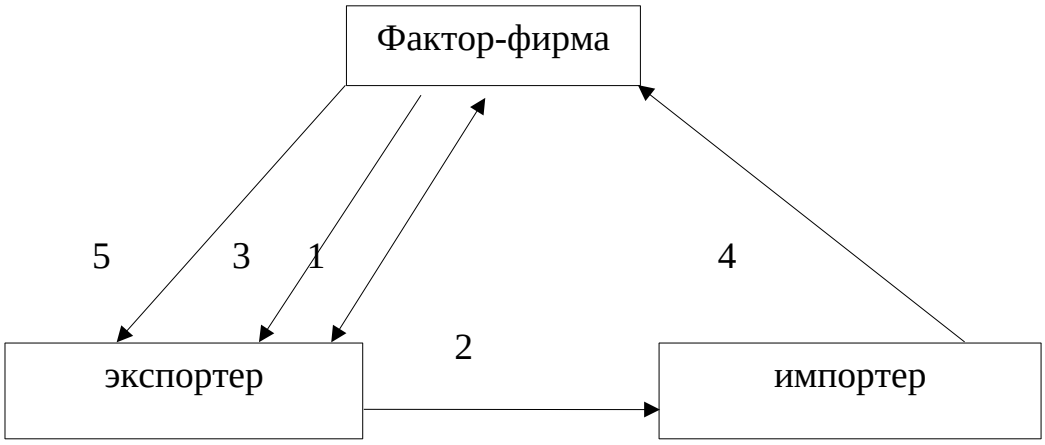



Рисунок 1 – *Схема факторингового обслуживания [22, стр.67]*

Основой подобной формы финансирования служит переуступка неоплаченных платежей факторинговой компании.

Комиссионные факторинговой компании состоят из платы обслуживание и платы за финансирование. Плата за обслуживание взимается в виде % (1-3,5%) от оборота, который зависит от спектра предоставляемых услуг фактор фирмой. Плата за финансирование отражает стоимость кредитных ресурсов, используемых для авансирования.

Факторинг бывает открытым и закрытым:

- открытый факторинг – дебитор информирует о том, что в сделке участвует факторинговая фирма;
- закрытый факторинг – покупателю не известна факторинговая компания и покупатель осуществляет платежи продавцу, которая направляет их в сторону фактор-фирмы.

Преимущества факторинга:

- Ускорение оборачиваемости капитала.
- Устранение риска неплатежа со стороны покупателя.
- Снижение издержек обращения.

Факторинг относится к краткосрочному кредитованию экспорта и факторинговая компания покупает требование экспортера к иностранным покупателям со сроком платежа 30-120 дней.

*3) Форфейтинг*

Суть форфейтирования как формы кредитования внешнеэкономической деятельности заключается в продаже экспортёром имеющихся у него требований к импортёру (обычно векселей) банку или специальной финансовой компании. Как дополнение к традиционным методам кредитования внешней торговли форфейтирование нашло широкое применение при экспорте машин и оборудования.

Форфейтирование - покупка банком или форфетором на полный срок на заранее оговоренных условиях векселей (тратт) и других финансовых документов. Тем самым экспортер передает форфетору коммерческие риски, связанные с неплатежеспособностью импортера. В результате продажи портфеля долговых требований упрощается структура баланса фирмы-экспортера, сокращаются сроки инкассации требований, бухгалтерские и административные расходы.

К форфейтированию принимаются векселя, выписанные в немецких марках, долларах США и швейцарских франках. Необходимым условием покупки векселя, акцептованного импортером, является получение гарантии крупного банка страны импортера.

Между экспортным факторингом и форфейтированием существует определённое сходство. Различие состоит в сроках кредитования, факторинг – среднесрочное (от 6 месяцев до 3 – 5 лет) кредитование на достаточно кратные суммы, а факторинг – краткосрочное (от 30 до 120 – 180 дней). Банк при факторинге в отличие от форфейтинга берёт на себя лишь часть рисков экспортёра. Кроме того, форфейтинг является однократной операцией,

связанной с взиманием денежных средств по определённому документу, в то время как экспортный факторинг обычно предполагает постоянные связи между сторонами и наличие комплексной системы обслуживания. Еще одна характерная особенность форфейтинга заключается в наличии вторичного рынка, на котором возможна перепродажа приобретённых коммерческих векселей.

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

Технология форфейтингового обслуживания выглядит следующим образом:

- Подписание договора между экспортером и импортером;
- Поставка товара экспортером;
- Оформление векселя импортером и передача его банку-авалисту;
- Отправление товарораспорядительных документов в том числе и векселя;
- Подписание форфейтингового договора с форфейтером;
- Передача векселя форфейтеру;
- Выплата общей суммы по форфейтинговому договору экчпортеру (за минусом комиссионных);
- Пересылка векселя на инкассо банку-авалисту;
- Выплата суммы векселя при наступлении срока платежа.

Все риски экспортера переходят к форфейтеру, который для защиты своих интересов нуждается в получении гарантии или аваля (вексельное поручительство) со стороны первоклассного банка страны импортера. Чтобы

вексель попал в разряд форфейтинговых ценных бумаг необходимо следующие 2 условия:

- вексель должен иметь подпись всемирно известного банка;
- платежное обязательство импортера не должно быть связано с поставкой товара.

Стоимость форфейтинговых услуг включает в себя:

- расходы по страхованию риска дебитора;
- расходы по страхованию политических рисков и рисков перевода средств;
- расходы по привлечению средств для покрытия риска в случае изменения процентных ставок;
- комиссия за работу во время подготовительного периода.

В целом, стоимость форфейтинга превышает стоимость других форм кредитования, учетная ставка дифференцируется в зависимости от категорий должников и сроков. Форфейтинг, в отличие от факторинга, однократная операция, т.к. она связана со взиманием денежных средств только по одному конкретному документу (переуступка вексельного поручительства).

Форфейтинг предполагает наличие вторичного рынка, на котором возможна продажа приобретенных векселей.

На мировом рынке основной международной организацией, занимающейся регулированием отношений по факторинговым и форфейтинговым операциям, является Международная факторинговая организация МФО, 1969 год Амстердам, (270 млрд. USD, 50% международного фактор-бизнеса).

*4) Кредиты покупателю*

Банковские кредиты покупателю предоставляются банком страны экспортёра непосредственно банку импортёра или реже – самому импортёру. В этом случае кредитующий банк выплачивает экспортеру полную стоимость отгруженных товаров при представлении товарных документов. Освобождение экспортера от необходимости предоставлять кредит за счет

собственных средств, что ведет к их замораживанию, либо с помощью банковских ресурсов, что в условиях высоких внутренних ставок ведет к удорожанию товара, позволяет продавцу поставлять товар по более низким ценам. Обязательством совершённых наличных платежей служат пересылаемые банком импортёра простые векселя на сумму кредита и процентов. Таким образом, банк экспортёра финансирует непосредственно торговую сделку, предоставляя кредит банку импортёра.

Одной из форм кредитования экспорта является акцептно-рамбурсный кредит, основанный на сочетании акцепта векселей экспортёра банком третьей страны и переводе (рамбурсировании) суммы векселя импортёром банку-акцептанту. В данном случае экспортёр договаривается с импортёром, что платёж за товар будет произведён через банк путём акцепта последним тратты, выставленной экспортёром, если он не уверен в платёжеспособности импортёра или заинтересован в быстром получении вырученной валюты за проданные товары, до наступления срока векселя. При достижении договорённости импортёр даёт поручение своему банку заключить соглашение об акцепте. Банк-акцептант, в свою очередь, требует гарантии своевременной оплаты векселя и выставляет на банк экспортёра безотзывный акцептный аккредитив, который предусматривает акцепт тратты. Получив об этом уведомление, экспортёр отгружает товар, выписывает тратту и коммерческие документы, направляет их в свой банк, где обычно учитывает вексель. Банк экспортёра пересылает тратту и документы банку-акцептанту, который, акцептовав тратту, направляет её либо банку экспортёра, либо его корреспонденту или филиалу, а товарные документы – банку импортёра. Банк импортёра передаёт импортёру товарные документы под соответствующее обеспечение, обычно сохранную расписку, которая сохраняет за ним право собственности на товар. Банк экспортёра переучитывает акцептованную тратту. Она затем обращается на мировом рынке ссудных капиталов, который выступает в данной операции как совокупный кредитор.

*5) Лизинг*

Особенность лизинга, в частности, состоит в том, что лизингодатель (в роли которого нередко выступают коммерческие банки, инвестиционные фонды, страховые компании, а также специализированные лизинговые компании) передает имущество, специально приобретенное по договору купли - продажи, в пользование лизингополучателю, сам его не используя[12]. Это позволяет рассматривать лизинг не только как разновидность аренды, но и как своеобразную форму долгосрочного кредитования (инвестирования), при которой кредитные средства (т. е. денежные средства, затраченные на закупку оборудования) погашаются лизингополучателем путем регулярной выплаты лизингодателю в согласованном между ними размере арендных платежей. Сумма этих платежей складывается из стоимости оборудования, расходов лизингодателя, связанных с приобретением оборудования (например, в случае пользования кредитными средствами), а также суммы, составляющей непосредственно прибыль лизингодателя. По истечении срока лизинга оборудование может быть передано в собственность лизингополучателю.

**Преимущества и недостатки банковского кредита**

Банковские кредиты в сфере внешнеэкономической деятельности имеют преимущества перед фирменными. Они позволяют заемщикам свободнее использовать средства на покупку товаров, освобождают его от необходимости обращаться за кредитами к фирмам-поставщикам, производить с последними расчёты за товары наличными за счёт банковского кредита. Благодаря привлечению государственных средств и применению гарантий коммерческие банки все чаще выдают экспортные кредиты на 10 – 15 лет по ставкам ниже рыночных. Факторинг, равно как и учет векселей, банковских гарантий, других долговых обязательств, выгоден экспортерам прежде всего за счет ускорения оборачиваемости средств во внешнеторговых операциях. Все ведущие российские коммерческие банки, осуществляющие

международные расчеты, производят указанные операции при кредитовании ВЭД российских предприятий и организаций.

Однако банки, как правило, используют ограничения на использование кредита только в пределах совей страны, и нередко ставят условия об израсходовании его на определённые цели, например, на покупку товаров у фирм, в которых они заинтересованы. При этом банковский кредит приобретает свойства фирменного кредита, целевой характер.

## 1.4 Факторы, влияющие на стоимость кредита во внешнеэкономической деятельности

Стоимость кредита является одной из наиболее важных составляющих в кредитовании ВЭД, так как она определяет ту сумму, которую заемщик уплачивает кредитору за пользование кредитом. Основным элементом этой стоимости является годовой процент, показателем которого служит процентная ставка. По банковским кредитам помимо основного процента нередко оплачиваются банковские комиссии. Кроме того, при фирменном кредите в цену поставляемого товара могут включаться так называемые скрытые элементы стоимости кредита, компенсирующие предоставляющему кредит экспортеру уменьшение номинального размера процентной ставки во внешнеторговом контракте по сравнению с размерами процентных ставок по кредитам в стране поставщика или на мировом рынке капиталов.

Стоимость кредита не может быть постоянной, в силу того, что она подвержена влиянию очень многих факторов, нередко действующих в противоположных направлениях. Например, снижению стоимости кредита способствует обострение конкуренции, растущий объем льготного кредитования и другие. На стоимость кредита влияют также конъюнктура мирового и национальных денежных рынков и рынков капитала, степень надежности и размер страхового покрытия долговых обязательств, служащих обеспечением кредитной сделки. А, в конечном счете, уровень процентных

ставок по экспортным кредитам является предметом договоренности между кредитором и заемщиком.

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

Важную роль в стоимости кредитования ВЭД играют ставки, которые бывают фиксированные и плавающие. Первые фиксируются на весь срок кредита, вторые пересматриваются в течение срока кредита через согласованные между кредитором и заемщиком промежутки времени. Плавающая ставка, как правило, складывается из двух частей: базовой ставки и надбавки, называемой маржа или спрэд и обеспечивающей банкам-кредиторам доходы от кредитования внешнеэкономических операций. При предоставлении банковских кредитов покупателю кредитующие банки взимают наряду с основной ставкой различного рода комиссии и сборы, в их числе комиссию за обязательство и комиссию за управление, а также премии страховым институтам за гарантирование экспортных кредитов.

**Расчет стоимости кредита**

Расчет стоимости кредита производится соотвествующим образом. Если единственным элементом стоимости кредита является годовой процент, эта стоимость рассчитывается по формуле:

$$S=L*(Z/100)*t_{ср}\ , \qquad (1)[23]$$

*где S - стоимость кредита;*

*L - лимит (сумма) кредита;*

*Z - процентная ставка;*

*$t_{ср}$ - средний срок кредита (т. е. срок, в течение которого заемщик пользуется всей суммой кредита).*

Если стоимость кредита помимо годового процента включает банковские комиссии и прочие сборы, показателем стоимости является общая процентная ставка $Z_o$ , которая равна $Z + Z_{ком}$ , где Z - ставка по основному проценту, $Z_{ком}$ - ставка по комиссиям, выраженная в процентах годовых и приведенная к среднему сроку кредита.

Стоимость кредита в этом случае будет такова:

$$S=L*(Z_0 /100)*t_{ср} , \qquad (3)[23]$$

*где S - стоимость кредита;*

*$Z_o$ –общая процентная ставка;*

*L – лимит (сумма) кредита;*

*$t_{ср}$ - средний срок кредита.*

Показатель Z , необходимый для расчета общей процентной ставки, находится следующим путем: для выражения в процентах годовых различных по способу взимания комиссий и сборов находят абсолютную сумму этих комиссий и сборов и делят на лимит кредитования и средний срок кредита. Таким образом, $Z_{ком}$ равняется:

$$Z_{ком} =(S1+S2+S3) / L*t_{ср} , \qquad (2)[23]$$

*где S1 - сумма комиссии за обязательство;*

*S2, - сумма комиссии за управление;*

*S3 - сумма других комиссий и сборов.*

Итак, стоимость кредита представляет собой сумму, которую заемщик уплачивает кредитору за пользование кредитом. Выразив эту сумму в процентах от величины кредита, можно сравнить различные формы кредитования ВЭД по степени их относительной выгодности для заемщика.

Сравнение стоимостных характеристик фирменных и банковских кредитов в целом говорит в пользу банковских. В кредитах этого типа практически нет скрытых элементов стоимости, и так как они не только страхуются, но иногда и финансируются при участии государства, а в некоторых случаях и за счет государственных институтов, то банковские кредиты, как правило, оказываются дешевле кредитов поставщиков. Кроме того, при банковском кредите покупателю между импортером и экспортером кредитные отношения вообще отсутствуют, что снижает вероятность завышения цены последним.

Отмеченные обстоятельства в немалой степени способствовали, особенно в условиях высоких ставок, повсеместному распространению прямых банковских кредитов за счет снижения доли других видов кредитования внешнеэкономической деятельности.

**Стоимость кредита в кризис**

В последние годы большинство предприятий строили свой бизнес с помощью кредитных средств. Сегодня этот источник для многих компаний иссяк. На данный момент достаточно сложно в первую очередь получить кредит, так как и при банковском и при фирменном кредитовании сейчас наблюдается так называемый «кризис недоверия». Кризис доверия заставляет банки с крайней осторожностью подходить к кредитованию предприятий. Банки и фирмы стремятся застраховать себя от угрозы невыплаты кредита.

Деньги для бизнеса сильно подорожали, а о привлечении иностранных заемных средств уже не может быть и речи - рефинансировать уже полученные кредиты дорого и сложно.

Соответственно предложение кредита снизилось, а ставки по кредитам выросли. И теперь те фирмы, которые смогли взять кредит, платят не только за себя, но и за страхи кредиторов. За осень процентные ставки по кредитам выросли на 3-4%. Помимо этого заемщик платит и за «плохие кредиты», которые банк так или иначе себе вернет либо через суд, либо продав коллекторским агентствам. И это не смотря на то, что ставка рефинансирования снижается, на данный момент она находится на уровне 8,25%. Многие банки закрылись для новых клиентов, и продолжали кредитовать только старых и проверенных.

Вслед за удорожанием банковского кредита растет и стоимость фирменного кредитования. Но перетекания из банковского кредитования в фирменное все же не происходит, вследствие того, что оно еще больше основано на доверии. Достаточно сложно найти зарубежного партнера, у которого будет достаточно доверия, что стать его кредитором. В последние месяцы наблюдается тенденция к снижению банковских ставок.

Подобное поведение банков можно было наблюдать в основном в России и на постсоветском пространстве. В других странах кредит, напротив, подешевел, а требования к заемщику выросли. Зарубежные банки тщательнее проверяют, кому они собираются дать кредит и его платежеспособность. А в Китае государство недавно ограничило выдачу кредитов.

В нынешних условиях проблемы возникают как у малого, так и у крупного бизнеса. Однако малый бизнес в силу своего масштаба является более мобильным и гибким, что позволяет оперативно менять модель ведения бизнеса и таким образом подстраиваться под новые условия. В пользу крупных предприятий играет все еще сохраняющийся доступ к финансированию в силу сформированных годами партнерских отношений с банками.

Руководители предприятий обратили внимание на различные возможности для получения более дешевых кредитов. К таковым, в частности, относятся залоговые займы (под акции, недвижимость), которые

позволяют получать ресурсы под 12–16% годовых. Также выросла доля нетрадиционным форм обеспечения, например, экспортной выручки. При наличии долгосрочных контрактов риск требований дополнительного обеспечения становится более прогнозируемым и менее вероятным. Среди давних партнеров стало пользоваться популярностью кредитование по открытому счету.

# Глава 2 ОБСЛУЖИВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЙТИЙ НА ПРИМЕРЕ ПАО «БАНК МОСКВЫ»

## 2.1 Описание деятельности по кредитования внешнеэкономической деятельности ПАО «Банк Москвы»

ПАО «Банк Москвы» является одним из лидеров в области торгового финансирования на российском рынке. Банком осуществляется обслуживание широкого спектра клиентов в Москве и 56 регионах России по обеспечению торговой и внешнеэкономической деятельности.

Использование инструментов финансирования торговли Банка Москвы позволяет клиентам добиваться значительного снижения коммерческих и финансовых рисков при осуществлении экспортно-импортных операций, сократить расходы, а также оптимизировать финансовые потоки [11, стр.03].

Банк Москвы предлагает своим клиентам следующие продукты и услуги в области финансирования торговли и проведения международных расчетов:

- финансирование импорта – финансирование клиентов в форме открытия аккредитива и/или выставления банковских гарантий (при необходимости подтвержденных первоклассными международными банками), организация расчетов и финансирование импортных сделок с привлечением банков и международных финансовых организаций, агентств экспортного страхования;
- индивидуальное консультирование по оптимизации расчетов:
- помощь в организации расчетов с учетом специфики страны-контрагента,
- разработка платежных статей контрактов и договоров,
- полный спектр услуг по обслуживанию импортных/экспортных аккредитивов, в том числе при расчетах в рублях со странами СНГ – открытие, авизование, подтверждение, перевод (трансферация),

осуществление платежа, организация негоциации (в том числе дисконтирования) документов по экспортным аккредитивам.

- предоставление всех видов гарантий, а также резервных (stand-by) аккредитивов, в т.ч.:
- разработка текстов гарантий, максимально защищающих интересы клиентов;
- авизование и подтверждение подлинности гарантий, выпущенных иностранными банками в пользу клиентов;
- чистое и документарное инкассо.

Использование данных продуктов и услуг при импортных (закупочных) операциях обеспечивает клиентам Банка Москвы – импортерам следующие преимущества:

- снижение кредитных рисков за счет отказа от авансовых платежей;
- снижение страновых и юридических рисков во внешнеторговых контрактах;
- обеспечение гарантии оплаты поставщику только при условии поставки товара в строгом соответствии с номенклатурой, качеством и в оговоренные сроки отгрузки;
- существенное снижение стоимости финансирования импорта (закупок) по сравнению с простым кредитованием;
- возможность получения рассрочки оплаты за поставляемый товар;
- возможность продемонстрировать партнерам свою компетентность в области организации расчетов по торговым сделкам, а также подтвердить свою платежеспособность.

С другой стороны, преимущества от работы с инструментами финансирования торговли Банка Москвы получают и клиенты, выступающие в сделке в роли продавца:

- гарантия получения оплаты со стороны банка за поставленный товар, при выполнении условий контракта по отгрузке товара;

- четко регламентированная и быстрая процедура получения оплаты за поставленный товар после отгрузки;
- повышение конкурентоспособности предлагаемого товара за счет предложения различных форм оплаты за товар без повышения риска неоплаты;
- возможность получения финансирования для закупок товара при осуществлении посреднических операций за счет структурирования финансовых потоков с использованием трансферабельных (переводных) или компенсационных (back-to-back) аккредитивов.

Банк Москвы обладает всеми необходимыми ресурсами и инфраструктурой для осуществления торгового финансирования на самых выгодных для клиентов условиях. Богатый практический опыт специалистов банка, накопленный в ходе реализации проектов клиентов банка, позволяет оптимизировать структуру расчетов и определить базовые условия и стоимость финансирования еще в процессе подготовки проекта, что позволяет как расширить объемы торгово-закупочной деятельности, так и повысить доходность операций. Широкая корреспондентская сеть, насчитывающая более 850 банков корреспондентов по всему миру позволяет осуществлять расчеты исключая возможных посредников (дополнительные затраты) и в минимальные сроки.

Банк добился признания со стороны ведущих финансовых институтов – ряд первоклассных международных банков и агентств экспортного страхования предоставили Банку Москвы кредитные линии по документарным операциям, которые позволяют совершать сделки с иностранными контрагентами на лучших для наших клиентов условиях.

Использование международного опыта и преимуществ инструментов торгового финансирования возможно как при внешнеторговых сделках, так и при торговых контрактах, заключаемых между российскими компаниями.

В этой связи особо перспективной выглядит возможность финансирования торговли при расчетах, замкнутых в системе Банка Москвы.

Более 50 филиалов Банка в основных торгово-промышленных центрах России – от Калининграда до Южно-Сахалинска и Петропавловска-Камчатского, позволяют обеспечить финансирование на оптимальных условиях. В первую очередь это связано с тем, что в данном случае вся схема расчетов контролируется Банком Москвы и риски неплатежа достаточно точно просчитываются.

Рейтинги Банка:

- Fitch – BBB
- Moody's – Baa1
- НАУФОР – ААА, «максимальная надежность»

Высокие рейтинговые оценки надежности Банка Москвы не являются самоцелью, а позволяют осуществлять межбанковские сделки, включая международные заимствования, на наиболее благоприятных условиях, что используется в интересах клиентов, покупающих продукты торгового финансирования Банка.

Созданная в Банке обширная и хорошо развитая инфраструктура взаимоотношений с иностранными партнерами создает условия для быстрого и комфортного проведения любых банковских операций, требующихся клиентам Банка. Наличие этой инфраструктуры является важнейшим фактором, позволяющим эмитировать и эффективно использовать все применяемые в международной практике продукты торгового финансирования в интересах клиентов Банка.

## 2.2 Аккредитив с кредитным постфинансированием

ПАО «Банк Москвы» открывает аккредитив в пользу иностранного поставщика с рассрочкой платежа от 30 дней до 2 лет [11, стр.6]. Аккредитив подтверждается и исполняется первоклассным иностранным банком. При этом используются лимиты для документарных операций, установленные иностранным банком на ПАО «Банк Москвы».

С целью защиты интересов экспортеров в международной практике принято предоставление исполняющим банком дисконтирования документов по аккредитивам с рассрочкой платежа. В этом случае уполномоченный банк оплачивает документы, предоставляемые поставщиком по аккредитиву, немедленно после их представления, не дожидаясь срока наступления платежа. В то же самое время обязательство ОАО «Банк Москвы» по переводу средств исполняющему банку в оплату по аккредитиву наступает только по наступлению срока платежа с учетом рассрочки. Таким образом, для поставщика контракт с рассрочкой платежа превращается в сделку по продаже с моментальной оплатой, а для российского покупателя имеется реальная рассрочка платежа.

Аккредитив (рис.2) - это обязательство банка оплатить соответствующие условиям аккредитива документы бенефициара. Для безотзывного аккредитива обязательство банка носит безотзывный характер. Основным преимуществом аккредитива является то, что после отгрузки товара и оформления документов продавец не несет риски неплатежа со стороны покупателя, так как аккредитив является твердым обязательством банка заплатить независимо от платежеспособности своего клиента. В то же время покупатель не несет риск того, что платеж будет сделан до отгрузки товара продавцом, либо оплаченный товар вообще не будет отгружен. Таким образом, аккредитив, как инструмент расчетов, существенно снижает коммерческие риски сторон по сделке.



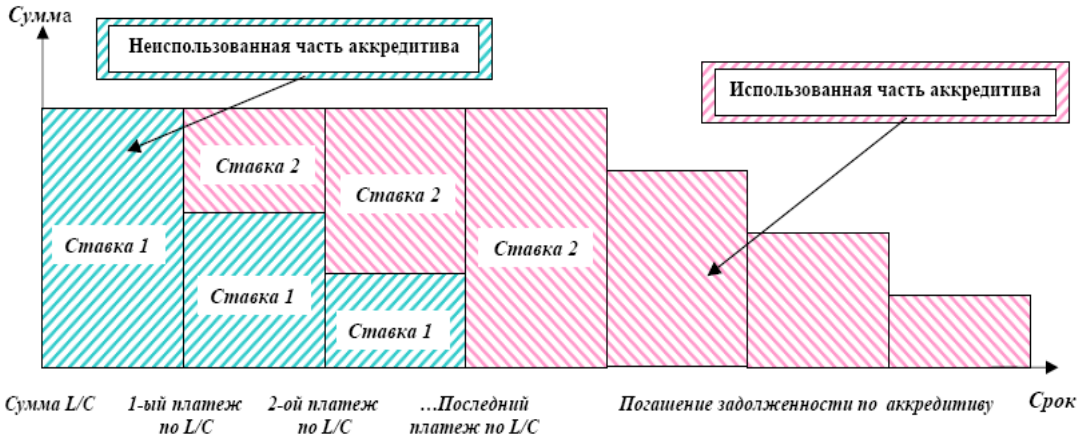

Рисунок 2 – *Схема осуществления расчетов по аккредитиву [11, стр.22]*

Наряду со свойством аккредитива, как обеспечительного инструмента, аккредитив с постфинансированием (рис.3 и 4). Банка Москвы при импорте позволяет организовать финансирование  оптимизировать расчеты.




Рисунок 3 – *Аккредитив с постфинансированием [11, стр.23]*

| | |
|---|---|
| Порядок и особенности ценообразования | ➢ **Ставки: Ставка 1, комиссия по аккредитиву – фиксированная, Ставка 2, по кредиту – плавающая, основывается на плавающих ставках LIBOR/EURIBOR + фиксированная маржа.**<br>➢ **Каждая Ставка включает комиссию иностранного банка и комиссию Банка Москвы.**<br>***(Сокращения: L/C – аккредитив)*** |




**LIBOR (London Interbank Offered Rate)** межбанковская ставка предложения для кредитов в долларах США, предоставляемых первоклассным заемщикам на Лондонском международном рынке ссудных капиталов.
**EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate)** межбанковская ставка предложения для кредитов в Евро, предоставляемых первоклассным заемщикам на международном рынке ссудных капиталов.

Рисунок 4 – *Ставки по финансированию Банка Москвы [10, стр.16]*

Преимущества финансирования на базе аккредитива с постфинансированием:

- стоимость финансирования за счет привлечения зарубежного фондирования существенно ниже, чем предлагаемое российскими банками обычное коммерческое кредитование;
- срок финансирования – от 0,5 до 7 лет (включая срок действия аккредитива период постфинансирования);
- финансирование до 100% объема контракта. Отсутствие ограничений по структуре и профилю сделки;
- возможность избежать оплаты авансовых платежей;
- скорость и простота оформления финансирования сделок обычным обменом SWIFT посланиями;
- отсутствие дополнительных расходов и комиссий, таких как премия ЭКА, комиссии за организацию финансирования и за обязательство, юридических расходов.

Особенности

- возможность комбинации с обычным кредитованием (для проектов на более длинные сроки);
- наличие импортного контракта (номинированного в инвалюте);
- аккредитивная форма расчетов по контракту, наличие условия о подтверждении аккредитива первоклассным зарубежным банком;
- сумма сделки не менее 100 тыс. долларов США или эквивалентных суммах в других валютах;
- возможность принятия в обеспечение по кредитному продукту стоимости закупаемого оборудования (с соответствующим дисконтом).

Требования:

- стандартные требования Банка при выдаче кредитного продукта.

Вид кредитного продукта для клиента:

- Кредит на формирование покрытия по Аккредитиву, открываемому для расчетов по импортному контракту.

Срок кредита:

- До 7 лет, включая срок изготовления и поставки оборудования (до 2 лет) и период погашения кредита (до 5 лет). Точный срок устанавливается после определения иностранного финансирующего банка и принятия решения Уполномоченным органом Банка о принятии кредитного риска на клиента.

Сумма кредита:

- 85% от общей суммы импортного контракта.

Валюта кредита:

- USD или EUR. Обычно кредит оформляется в валюте контракта.

Требуемая документация:

- Внешнеторговый контракт;
- Заявка на кредит;
- Заявление на Аккредитив;
- Кредитный Договор;
- Договоры Обеспечения;
- Договор Поручительства с иностранным финансирующим банком (может понадобиться в некоторых случаях в зависимости от того, какой иностранный банк будет финансировать сделку).

Процентная ставка по кредиту устанавливается следующим образом:

1. С даты открытия Аккредитива до даты его полного использования на неиспользованную сумму Аккредитива начисляется фиксированная ставка X% годовых. Ставка включает комиссию инобанка и премию ПАО «Банк Москвы» за кредитный риск;

2. С даты каждого платежа по Аккредитиву до даты погашения кредита на сумму всех платежей по Аккредитиву начисляется плавающая ставка LIBOR (LIBOR (London Interbank Offered Rate) означает межбанковскую

ставку предложения для кредитов в долларах США, предоставляемых первоклассным заемщикам на международном рынке ссудных капиталов) + X % годовых (для кредитов в USD) или EURIBOR (EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) означает межбанковскую ставку предложения для кредитов в Евро, предоставляемых первоклассным заемщикам на международном рынке ссудных капиталов) + X % годовых (для кредитов в EUR). Ставка включает комиссию инобанка за финансирование платежей по Аккредитиву и премию ОАО «Банк Москвы» за кредитный риск.

В целом, аккредитативы с кредитным постфинансированием, на приведенных выше условиях предоставления, являются одним из основным услуг Банка по кредитованию ВЭД.

## 2.3 Долгосрочное кредитное финансирование

ПАО «Банк Москвы» привлекает целевые ресурсы иностранных банков под страховое покрытие Экспортного Кредитного Агентства (ЭКА) страны экспортера. Для каждой сделки между ПАО «Банк Москвы» и иностранным финансирующим банком подписывается отдельное Соглашение о кредитовании.

Долгосрочное финансирование импорта с участием Экспортных кредитных агентств (см.рис.5, стр.38 настоящей дипломной работы) осуществляется в виде «Кредита покупателя» (Buyer's Credit) и решает следующие проблемы:

- долгосрочное до 12 лет финансирование импорта оборудования,
- возможность финансирования НДС и таможенных пошлин,
- возможность частичного финансирования местных затрат,
- снижение затрат на приобретение оборудования за счет более низкой стоимости иностранного фондирования, по сравнению со ставками внутреннего кредитования.

Условия финансирования:

- срок финансирования до 12 лет;
- условия платежа по контракту: 15% аванс + 85% аккредитив;
- максимальная сумма кредита: 85% суммы контракта;
- начало периода погашения в зависимости от условий контракта:
    1. средневзвешенная дата поставки
    2. дата последней поставки
    3. дата пуска оборудования в эксплуатацию
- ставка по кредиту: плавающая на базе ставок LIBOR / EURIBOR / фиксированная (аналогично структуре ставок при описанном в п.2.2 аккредитиве с постфинансированием);
- наличие сопутствующих расходов:
    - страховая премия ЭКА;
    - комиссия за организацию финансирования;
    - комиссия за обязательство предоставить кредит;
    - юридические расходы.
- стандартные комиссии по расчетным инструментам (комиссии по аккредитиву за авизование и проверку документов).

Данный вид финансирования осуществляется при участии и под страховое покрытие соответствующего Экспортного кредитного агентства страны экспортера (ЭКА).

На рис.5 представлена схема долгосрочного финансирования экспорта Банком Москвы.




Рисунок 5 – *Долгосрочное финансирование экспорта [11, стр.26]*

Предэкспортное финансирование является одним из наиболее эффективных способов решения традиционной проблемы экспортеров – организации финансирования производства товаров, законтрактованных для поставки на экспорт до поступления экспортной выручки.

Источник:

- привлечение ресурсов иностранных банков

Процентная ставка

- плавающая, на базе ставок LIBOR / EURIBOR, увеличенная на маржу банков (аналогично структуре ставок при аккредитиве с постфинансированием);
- ниже ставок классического кредитования

Срок:

- в пределах 2 лет в увязке со сроками действия экспортного контракта

Схема финансирования:

- кредит, кредитная линия

Необходимый перечень документов:

- кредитный договор, соглашение об открытии аккредитива;
- внешнеторговый контракт / проект контракта, как минимум – описание сделки;
- комплект документов для оценки финансового состояния заемщика и обеспечения кредита (в том числе: бухгалтерские и финансовые документы заемщика, учредительные документы и документы, подтверждающие полномочия должностных лиц заемщика).

Обязательные условия:

- наличие внешнеторгового контракта.
- открытие паспорта сделки в Банке Москвы.

Возможность принятия рисков на клиента (расчет лимита кредитования и наличие обеспечения)

Весь желательным является отсутствие оффшорных посредников.

Принципиальные требования к клиенту:

- устойчивое финансовое положение;
- готовность комплексно сотрудничать с Банком Москвы.

Данная услуга Банка является второй из основных услуг Банка по кредитованию ВЭД.

# Глава 3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## 3.1 Механизм кредитования внешнеэкономической деятельности

Мировая банковская практика и законодательство промышленно развитых стран выработали целый ряд формально-правовых принципов международного кредитования, которые должны соблюдаться как кредиторами, так и заемщиками. Основные операции по кредитованию показаны на рис.6[9].




Рисунок 6 – *Алгоритм международного кредитования [10, стр.32]*

Рассмотрим более подробно, какие основные документы требует при предоставлении кредитов Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). В частности, в заявлении о кредите в Европейский банк указываются:

- кредитор;
- валюта;
- условия выплаты;
- приемлемая цена кредита;
- график выплаты кредита;
- гарантии;
- условия использование кредита;
- реквизиты банка-корреспондента.

В России многие банки требуют более полный пакет документов:

- отчеты за последние три квартала, демонстрирующие финансовый баланс предприятия;
- форма №2;
- декларация о прибыли предприятия, а также справка к форме №2;
- заверенная копия документов о постановке предприятия на учет;
- заверенная копия учредительных документов, а также перерегистрации;
- копия приказа о назначении руководителя и главного бухгалтера (Протокол №1);
- протокол о проведении собрания акционеров по вопросам целей и суммы кредита, утвержденный уполномоченным лицом по подписанию документов, связанных с бизнес-кредитованием;
- копия документов, удостоверяющих личность руководителя предприятия, а также главного бухгалтера и других лиц, имеющих право подписи на документах;
- копии договора аренды на производственные и торговые площадки, на транспорт, а также договоров о СП;

- оригинал выписки о движении на банковских счетах предприятия за последние полгода (с детальной расшифровкой операций);
- балансы за последние полгода с ежемесячной разбивкой (оборотно-сальдовые ведомости);
- список основных средств, а также копии документов, подтверждающих права собственности на движимые и недвижимые объекты, указанные в балансе;
- список производственных запасов (товары, сырье, полуфабрикаты, готовая продукция). Объем указывается на момент подачи заявки в банк;
- список кредиторов и дебиторов предприятия на момент обращения в банк с целью получения бизнес-кредита;
- заверенные копии выданных предприятию лицензий на право осуществлять те ил иные виды деятельности;
- калькуляция себестоимости товаров/услуг;
- таможенные декларации, контракты, счета-фактуры, поручительские соглашения и другие документы, способствующие принятию банком положительного решения относительно кредитования бизнеса;
- образцы подписей руководителя предприятия и главного бухгалтера, заверенные печатью предприятия.

К заявлению в обязательном порядке прилагается бизнес-план. В бизнес-плане или в технико-экономическом обосновании инвестиционного проекта описываются коммерческие выгоды и обоснования, экономические аспекты, план финансирования (структура кредита, включая местные и иностранные кредиты), финансовые прогнозы: счет прибылей и убытков, балансовые отчеты. Если банк удовлетворен представленными документами, начинается проверка платежеспособности потенциального заемщика, которая ведется на основе годовых и квартальных балансов предприятия, расчета налогооблагаемых показателей, годовых отчетов прибылей и убытков, справок банков, которые ранее обслуживали потенциального заемщика.

Основным юридическим документом на выдачу кредита является договор о займе, в который входят следующие основные положения: обязательства и гарантии, плата за кредит и комиссионные, использование поступлений от займа, гарантии наличия совершения действия, обязательство воздержания от некоторых действий, обеспечение займа, действия сторон при невыполнении обязательств, правовая защита в случае невыполнения обязательств, преимущественное право, дополнительные положения, толкование, иностранный и национальный банки-гаранты.

Предметом переговоров заемщика и кредитора является определение платы за кредит, которая варьируется на основе процентных ставок на внутренние кредиты с учетом рисков заемщика. Процентный платеж за пользование кредитом зависит от процентной ставки за кредит. В свою очередь процентная ставка (interest rate), выплачиваемая за проведение какой-либо транзакции, будет зависеть от цели и длительности предоставления ссуды, количества занимаемых денег, предлагаемого обеспечения кредита (если таковое имеется) и платежеспособности заемщика. Все эти факторы влияют на степень риска, связанного с предоставлением ссуды, который оценивает займодавец.

Важным компонентом при расчете процентных платежей выступает процентная ставка, которая формируется рыночным путем и отражает спрос и предложение на кредитные ресурсы. Для первичных переговоров процентную ставку можно спрогнозировать на основе следующей формулы:

$$P = P^* \quad I_p + R_p + L_p + \quad \Theta \sum_p C_p + T_p + \qquad (3)[22]$$

*где P – номинальная, рыночная ставка;*

*P* – текущая чистая, безрисковая ставка спроса и предложения на данный момент, например ставка по краткосрочным государственным*

*облигациям Казначейства США, если не ожидается серьезной инфляции (для США в настоящее время она колеблется в пределах 1–3%);*

*Ip – инфляционная премия, отражающая инфляционные ожидания в данной стране в данный момент на период заимствования (годовой темп инфляции);*

*Rp – премия за кредитный риск, т.е. за риск невозврата долга заемщиком, определяемая на основе кредитного рейтинга заемщика или проекта (чем выше рейтинг, тем ниже эта премия: например, в США облигации с рейтингом ААА премировались в начале 1990-х гг. примерно на уровне 0,9%; АА – 1,1%; А – 1,4% и т.д.);*

*Lp – премия за ликвидность, т.е. за степень возможности быстро превратить долг в наличные, например перепродать долг. Чем ликвиднее долговое обязательство, тем ниже этот вид премии (эту премию трудно оценить точно, особенно для финансовых инструментов, не продаваемых на крупных биржах);*

*ΣOp – сумма прочих рисковых премий (риск колебаний процентной ставки, риск падения курса данной валюты, политический риск, риск ухудшения инвестиционной обстановки и др.);*

*Cp – конкурентная накидка, которую могут предложить отдельные заемщики, которым кажется, что прибыльность их проекта будет высокой;*

*T – транзакционные издержки.*

Приведенная формула отражает важный рыночный принцип: инвестиция, которая оценивается инвестором как более рискованная, должна иметь более высокую ставку ожидаемой доходности.

Уровень процентной ставки зависит от срока заимствования. Долгосрочные займы, как правило, более дорогие вследствие более высокого кредитного риска. Но бывают периоды, когда по некоторым финансовым инструментам долгосрочное заимствование дешевле, чем краткосрочное.

Однако это не отражает общей тенденции: сроки заимствования связаны с риском и соответственно влияют на уровень доходности. На уровень риска и доходности оказывают влияние следующие обстоятельства:

- политика Центрального банка;
- динамика уровня бюджетного дефицита;
- динамика баланса внешней торговли;
- уровень и динамика деловой активности в стране и в мире.

Все эти факторы и их влияние труднопрогнозируемы, поэтому такие прогнозы осуществляются только крупными фирмами и банками.

Рассмотрев заявление на кредит и бизнес-план, банк проводит процедуру установления лимитов кредитования. Эта процедура включает семь пошаговых элементов.

1. Установление размера абсолютного лимита на одного заемщика. Размер абсолютного лимита устанавливается байком исходя из его кредитной политики, и кредитор определяет величину предоставляемого кредита одному заемщику независимо от его кредитоспособности.

2. Установление лимита кредита по отношению к чистой стоимости фирмы и к чистому капиталу. Чистая стоимость (net worth) заемщика – это сумма его балансового паевого капитала. Чистый рабочий капитал (net working capital) – это разница между его текущими активами и текущими обязательствами. Поскольку это два важнейших источника покрытия долгов, кредитор устанавливает, например, лимит в формулировке "не более 10% чистой стоимости заемщика и не более 20% его чистого работающего капитала".

3. Тест стабильной ликвидности. Кредитоспособность потенциального заемщика оценивается с помощью стандартных коэффициентов ликвидности и сравнения их со среднеотраслевыми показателями.

4. Тест стабильной прибыльности. Стабильность прибыльности можно проанализировать в сравнении со среднеотраслевой или в динамике.

5. Ликвидационное покрытие. Следующий шаг состоит в определении достаточности стоимости активов фирмы для выплаты долгов в случае ее принудительной ликвидации – банкротства заемщика.

6. Получение рейтинга потенциального заемщика у рейтинговых фирм, изучение кредитной истории заемщика.

7. Установление кредитного лимита. Важным показателем оптимальности вложения является эффективная процентная ставка, которая, если сравнивать ее с договором о номинальной процентной ставке, уменьшается под действием темпа инфляции. Если займодавец в состоянии варьировать суммы выплаты процента, процентная ставка может быть поднята, для того чтобы отразить воздействие инфляции. По этой причине краткосрочные ссуды продлеваются на условиях фиксированной процентной ставки, а долгосрочные ссуды даются на различных условиях.

Кредитная деятельность банка во внешнеэкономической сфере представляет составную часть его единой кредитной деятельности, осуществляемой на основе кредитной политики, цель которой – сформировать кредитный портфель, который может обеспечить: прибыльность, контроль за уровнем риска и соответствие требованиям, выдвигаемым регулирующими органами. Кредитная политика включает стратегию и тактику в области организации кредитного процесса. Стратегия кредитной политики разрабатывается в соответствии с общей стратегией и особенностями развития конкретного банка, определяет его приоритетные направления и цели. Тактика организации кредитного процесса находит выражение в формировании оптимальной структуры банковских кредитов. Весомая роль в данной сфере отводится организации аппарата управления кредитными операциями, а также организации кредитного процесса.

При разработке кредитной стратегии, во-первых, определяют круг банковских операций, услуг и продуктов, которые банк готов предоставить клиентам, финансируя их внешнеэкономическую деятельность, взвешивают каждую операцию с учетом риска ее реализации, а также возможностей

банка; во-вторых, определяют виды кредитов, выдачу которых рекомендует администрация банка. Существует иерархическая структура целей банка – наряду с текущими, краткосрочными и среднесрочными формируются и перспективные цели. Кредитная политика коммерческого банка должна быть достаточно гибкой, т.е. учитывать постоянно изменяющуюся конъюнктуру. Знание ситуации и обоснованное прогнозирование позволяют коммерческим банкам совершенствовать традиционные и развивать новые кредитные услуги, находить новых и закреплять выгодных банку клиентов. Снижение кредитного риска – одно из условий проведения оптимальной кредитной политики. С этой целью банк разрабатывает специализированные методики определения размеров кредитного риска, а также рассчитывает лимит кредитных рисков. Наиболее точным или, по крайней мере, наименее ошибочным показателем в этой сфере служит суммарная величина внешних кредитов, которые банк готов предоставить клиентам, скорректированная с учетом фактора риска и ограничений, налагаемых рыночной ситуацией.

При разработке стратегии кредитной политики банк оценивает соотношение аккумулированных и собственных средств, так как увеличение размеров ссуд на балансе банка требует от него повышения величины собственного капитала. В этом случае банк старается изыскать возможность предоставления кредитов в форме условных обязательств, являющихся по большей части внебалансовыми позициями банка и не требующих большого наращивания капитала, как предоставление прямых срочных займов.

Процедура утверждения кредита – важный элемент кредитной политики банка. Она начинается с оценки кредитных заявок, при рассмотрении которых конкретизируются вопросы о величине, цели получения, сроке и способе возврата кредита. Затем банк привлекает дополнительную информацию для оценки рисков, связанных с кредитной заявкой, основные из которых – кредитный, валютный и страновой. Контроль за кредитными рисками необходим на всех стадиях кредитования

для оценки и классификации рисков и выявления возможных проблем с погашением кредита.

Решение о выдаче кредита может приниматься посредством либо процедуры последовательного его одобрения, либо процедуры административного утверждения кредитным комитетом. В первом случае утверждение кредита проходит несколько этапов, и каждый сотрудник может принять окончательное решение вопроса о выдаче кредита в пределах своей компетенции.

Одной из форм рефинансирования краткосрочных фирменных кредитов выступает покупка требований банками и другими финансовыми институтами.

К документам, подлежащим учету, относятся:

- аккредитивы с отсрочкой платежа;
- банковские поручения;
- вексель, авизованный банком;
- векселя, акцептованные первоклассными частными фирмами и страховыми компаниями.

Чаще всего данная форма банковского кредита импортеру реализуется на базе учета векселей (тратты). Специфическими формами банковского кредитования импортера являются акцептное, рамбурсное и акцептно-рамбурсное (были рассмотрены в п.2.3). Крупные банки предоставляют акцептный кредит в форме акцепта тратты. Экспортер договаривается с импортером, что платеж за товар будет произведен через банк импортера путем акцепта последним выставленных экспортером тратт. Акцептные кредитные линии (известные также как «дружеское финансирование») – это соглашение, в соответствии с которым банк согласен акцептовать векселя, выписанные на него экспортером, под обеспечение в виде товарного векселя. По предъявлении в банк товарных векселей (для удостоверения об их наличии как таковом) экспортер выписывает «чистый» (т.е. не связанный с другими документами) вексель, который и акцептуется банком. Такой

вексель называется «дружеским» – это вексель, который выставлен, акцептован или индоссирован с целью переучета и получения денег на короткий срок. Благодаря авторитету акцептующего банка векселя могут быть сразу же учтены, а поступления – выплачены экспортеру. Акцептованные первоклассным банком тратты легко реализуются на рынке ссудных капиталов. Путем возобновления акцептов кредиты часто превращаются из краткосрочных в долгосрочные. Особенность рамбурсного кредита – обеспечение его коносаментами. Он может выступать формой финансирования как импортера, так и экспортера. При импорте товара с уплатой немедленно по отгрузке банк выдает под залог коносамента до прибытия груза сумму, которую перечисляет экспортеру за импортера. По прибытии груза в место назначения импортер возвращает банку выданный кредит и выкупает обратно коносамент, по предъявлении которого и получает груз. Рамбурсный кредит выдается не в полном размере стоимости груза, его величина зависит от характеристик товара, колебаний цены на него и обычно составляет 40–75% фактурных цен.

Сам коносамент (соответственно и право требования по нему) может быть перепродан третьему лицу, что оформляется индоссаментом, который, однако, не обязывает всех держателей документа, как это имеет место в отношении векселя. В данном случае индоссамент имеет лишь значение удостоверения правильного перехода его к последнему держателю.

Акцептно-рамбурсный кредит основан на сочетании акцепта векселей экспортера первоклассным банком третьей страны и перевода (рамбурсирования) суммы векселя импортером банку-акцептанту. Особенность этой формы кредита заключается в том, что тратты, акцептованные первоклассным международным банком, свободно обращаются на валютно-финансовых рынках и легко учитываются любым заинтересованным банком, в отличие от тратт, которые акцептуются банком импортера.

При акцептно-рамбурсном кредитовании используются аккредитив и переводный вексель. Основными условиями выступают лимит, срок кредита, процентная ставка, порядок оформления, использования, погашения. На основе предварительной межбанковской договоренности определяются уполномоченные банки экспортера и импортера, первоклассный банк (гарант). Обеспеченность его обусловлена реализацией товаров. Если такой кредит не связан с товарными поставками, он приобретает чисто финансовый характер.

Банки предоставляют кредиты под залог товаров, которые принадлежат заемщику или будут куплены им. Хотя в основном такие кредиты ассоциируются с импортерами, они могут быть предоставлены любому торговцу товарами, приемлемыми в качестве обеспечения. Товары поступают в залог по залоговому письму, а банк будет контролировать их, складируя от своего имени или владея товарораспорядительными документами. Кредиты под залог товаров погашаются из средств, полученных от продажи товаров. Как только начнется торговля, соответствующая доля товаров будет отпущена клиенту для доставки покупателям. Перед тем как выдать разрешение на распоряжение товарами, от клиента потребуют расписку в получении их в доверительное управление, согласно которой все вырученные от продажи деньги будут выплачены банку в погашение кредита. Для облегчения контроля кредит будет учитываться на отдельном ссудном счете, сальдо которого должно отражать стоимость непроданных товаров.

Аналогичное кредитование экспортеров осуществляется посредством выдачи им подтоварных ссуд, а также предоставления кредитов по контокоррентным счетам. Выдача подтоварных ссуд сопровождает все стадии реализации экспортной поставки. Обеспечением ссуд служат, как правило, товарораспорядительные документы: коносаменты, варранты. Экспортер погашает свою задолженность банку по мере поступления от покупателя валютного платежа за поставленный ему товар.

Кредиты под долговое обязательство в качестве залога своевременного возврата кредита предусматривают использование векселей, банковских гарантий, облигаций займов и др. В качестве залога от российских заемщиков принимаются страховые полисы иностранных страховых компаний на морские суда, самолеты и т.д., а также гарантии и поручительства первоклассных иностранных банков. Такие ссуды оформляются, как правило, через срочные обязательства заемщика по ссуде банку.

В международной практике финансирования экспортно-импортной деятельности распространен кредит под инкассо. Инкассо может использоваться не только как метод платежа, но и как метод получения финансирования со стороны коммерческого банка. Экспортер, который дает распоряжение об инкассировании через свой банк (банк-ремитент), может запросить банковское финансирование для международной торговли, пока платеж еще не осуществлен, чтобы таким образом быстро получить оплату, например, в случае если условием платежа за экспортные товары являются «документы против акцепта» (D/A) и методом расчета служит переводный вексель. Коммерческий банк может в этом случае предложить кредит экспортеру под инкассо, т.е. под обеспечение в форме самого векселя или чека, а не учитывать его.

Коммерческим банком может быть выдан кредит под документарный аккредитив. Аккредитив, как и инкассирование, может выступать не только как средство платежа, но и как особая форма финансирования экспортеров и импортеров.

Аккредитив позволяет предоставлять импортеру кредит на определенный срок, а экспортеру в то же время позволяет получить платеж сразу после представления документов согласно условиям аккредитива. Термин "акцептный аккредитив" используется в этом случае для описания документарного аккредитива, когда бенефициар выписывает срочные векселя на исполняющий банк. Банк акцептует эти векселя и возвращает

бенефициару, который может учесть их для получения немедленного платежа.

Еще одна разновидность кредита с участием документарного аккредитива – кредит под обеспечение в виде импортируемых товаров. Такой вид кредита применяется, когда импортер собирается перепродать товар и желает отложить платеж до того, как он будет перепродан третьей стороне. В этом случае банк соглашается акцептовать переводный вексель под соглашение об аккредитиве (что отличает эту форму кредитования от обычной ссуды под залог товаров) и ожидает денежных поступлений от перепродажи товаров до наступления срока платежа по акцептованному векселю.

В области долгосрочного инвестиционного финансирования коммерческие банки тоже играют определенную роль. Как правило, инвестиционными можно считать долгосрочные банковские кредиты, выдаваемые коммерческими банками под крупные объекты, строящиеся за рубежом. Отличительная особенность инвестиционных кредитов – именно их долгосрочный характер. Данный вид заемных средств реализуется в двух основных формах: непосредственно в форме банковской ссуды или в форме размещения долгосрочных ценных бумаг (облигаций).

Функции банка при предоставлении инвестиционного кредита включают:

- выяснение характера и размеров ресурсных потребностей заемщика;
- согласование условий займа;
- выбор вида ценных бумаг;
- определение срока выпуска ценных бумаг с учетом состояния рынка, их эмиссии и последующего размещения среди инвесторов.

При этом банк выступает не просто посредником между заемщиком и инвестором, а гарантом эмиссии и организатором первичного рынка: он

покупает и продает крупные пакеты акций и облигаций за свой счет, предоставляет кредиты покупателям ценных бумаг.

Долгосрочными кредитами инвестиционного характера выступают банковские кредиты по компенсационным сделкам, продолжительность которых достигает 10–15 лет. Особенность подобной формы кредита состоит в том, что импортер, получая значительные средства для закупок оборудования, реконструкции производства, погашает сумму кредита и выплачивает проценты по нему не в виде валютных платежей, а в виде поставок продукции, изготовленной па предприятиях, построенных за счет этих кредитов.

Продукция с этих объектов используется страной-импортером для расширения своего экспорта и для нужд национального хозяйства. Компенсационные соглашения часто основываются на соответствующем межправительственном соглашении. Компенсационное соглашение предполагает крупномасштабность сооружаемого объекта и долгосрочность связей между контрагентами. Предоставление банковских ссуд увязывается со строящимся объектом, по их погашение может быть прямо не связано с поставками товаров, производимых на этом объекте. В таком случае поставка товаров выступает как источник средств для создания фонда в валюте, направляемой на погашение кредита, осуществляемое независимо от поставок товаров с построенного объекта. Средства для создания фонда, направляемого на погашение кредита, могут создаваться не только от поставок товаров, производимых на объекте, но и от поставок аналогичных товаров, выпускаемых на других предприятиях.

### 3.2 Система страхования и гарантирования экспортных кредитов

Во всех странах мира большое внимание уделяют продвижению товаров национальных компаний на внешние рынки. Такие компании, в частности МСП, сталкиваются за рубежом со значительными трудностями

при экспорте своей продукции. На Западе внешнеторговые корпорации широко используют систему страхования и гарантирования экспортных кредитов. На практике, значительное развитие получило коммерческое кредитование. Поддержка экспортеров осуществляется путем льготного кредитования внешнеторговых контрагентов, предоставления банковских гарантий на льготных условиях, льготного налогообложения экспортеров, поставляющих на внешние рынки высокотехнологическую продукцию. Как правило, осуществляется кредитование экспортных контрактов на крупные суммы.

Экспортная поставка предполагает значительное количество документов и их оформление, что усложняется в случае, когда не только экспортируется определенная продукция, но и зарубежным импортерам будет необходимо поставлять комплектующие, а также для обеспечения сервиса. Для этого требуется заключать с брокерами договора и платить за подобные услуги, что часто обходится дороже, чем стоимость самих комплектующих [14, стр.75-76].

Страхование экспортных кредитов (англ. Export Credit Insurance) — вид страхования, имеющий целью защиту от рисков, связанных с предоставлением экспортного кредита.

Цель данного вида страхования — гарантировать экспортёрам своевременность оплаты за поставленную продукцию со стороны иностранного контрагента. Объектом страхования являются коммерческие кредиты экспортёра-страхователя импортёрам-контрагентам и / или авансовые платежи импортёра.

Возможны два варианта страхования экспортёра: на случай несостоятельности (банкротства) иностранного покупателя и страхование риска задержки платежа до наступления фактической несостоятельности.

В связи с тем, что мировой рынок насыщен различными товарами, экспортёры бывают вынуждены использовать различные методы повышения конкурентоспособности, в том числе и поставку товаров на условиях

коммерческого кредита, а это всегда связано с риском неполучения платежа за поставленный товар. Например, ежегодно только в Западной Европе объявляют о банкротстве более ста тысяч фирм. Для повышения надёжности в этом случае во всем мире применяется страхование экспортных кредитов.

Организация страхования экспортных кредитов. Страховая компания, получив от страхователя премию (страховой взнос), законным образом осуществляет комплекс мер по изучению, оценке и управлению застрахованным риском, а в случае несостоятельности контрагента-импортёра или задержки платежа после определенного периода возмещает страхователю в установленном договором порядке неуплаченные денежные суммы по счетам к получению за поставленные в кредит товары и оказанные услуги.

При страховании риска неплатежа предусматривается собственное участие страхователя в убытках (франшиза), которое выражается в процентах к страховой сумме. Собственное участие страхователя в покрытие риска устанавливается обычно на уровне 5-20 %. Франшиза не может быть застрахована отдельно или у другого страховщика. Страхователь, согласно принятой практике данного вида страхования, обязан за свой счёт предпринимать все необходимые меры во избежание или по уменьшению убытка. Страхователь обязан также предоставлять страховщику всю информацию и документы, которые необходимы страховщику для определения факта несостоятельности и оценки величины убытка.

Страхование экспортных кредитов предполагает часто долгосрочное сотрудничество страховой компании и экспортёра. Это предполагает выдачу страховой компанией генеральных полисов, которые обеспечивают страховое покрытие всех заключаемых контрактов в течение этого периода. При этом страхователь-экспортёр по результатам предварительных переговоров с иностранным контрагентом сообщает страховой компании сумму, на которую контрагент готов приобрести товары или услуги, а

страхователь имеет возможность осуществить поставку на условиях коммерческого кредита.

Страховщик проверяет платежеспособность иностранного партнёра экспортёра и по результатам проверки выносит решение, которое может подтвердить запрошенную сумму, уменьшить её до приемлемого для страхования уровня или отказать в страховании кредита, оставить его без обеспечения полисом. Установленная страховщиком сумма представляет собой страховую сумму по данному контрагенту и указывается в нотисе (уведомлении) об установлении кредитного лимита, который направляется страхователю в письменной форме и является неотъемлемой частью договора страхования. Страховщик может ограничить (понизить кредитный лимит) или расторгнуть договор страхования в отношении любого контрагента экспортёра. При этом страховое покрытие по действовавшим ранее счетам к получению остается действующим.

Преимущества страхования экспортных кредитов. Выгоды страхования экспортных кредитов для российского экспортёра состоят в следующем:

- помощь специалистов по оценке надежности потенциальных партнёров при выходе на новые рынки;
- постоянное наблюдение за финансовым состоянием иностранных клиентов и своевременное информирование о их финансовом состоянии;
- возможность увеличивать число клиентов и объём продаж;
- возможность повышения конкурентоспособности за счёт применения более гибких форм оплаты (рассрочка платежа);
- возможность экспортировать непосредственно конечным потребителям, минуя надёжных оптовиков-посредников, что увеличивает прибыльность операции.

В страховании экспортных кредитов кроме предприятий-экспортёров заинтересованы также и банки. При страховании экспортных кредитов риски по невыполнению платёжных обязательств со стороны иностранных контрагентов берет на себя страховая компания, что влияет на условия

предоставления банковского кредита. Страховой полис, выданный солидной страховой компанией, может служить надёжным обеспечением послеотгрузочного кредитования предприятия-экспортёра. При доотгрузочном кредитовании страховой полис также может служить дополнительным обеспечением при выдаче кредита.

Российские предприятия, производящие высокотехнологичную продукцию и товары глубокой переработки, должны быть конкурентоспособны не только с точки зрения качества экспортируемой продукции, но и с точки зрения спектра финансовых инструментов поддержки экспорта со стороны государства. Страхование экспортных кредитов – ключевой инструмент, который позволит экономически стимулировать российского экспортера и / или банк-кредитор расширить направления и постоянно наращивать объемы российского экспорта.

Страховые компании, осуществляющие гарантирование международного кредита, готовят документацию, ведут расчет страховых премий, выявляют размер ущерба, т. е. проводят все технические операции. Эти страховые компании опираются на банк данных о большинстве экспортеров и импортеров всего мира, их финансовом положении и платежеспособности. Однако решения о выдаче гарантий принимают государственные комитеты и комиссии, которые действуют совместно с фирмами и банками.

Несмотря на страновые различия в организации и технике страхования международного кредита (размер и практика начисления премии, срок и объем гарантии и т. д.), общая черта для всех развитых стран — усиление связи между кредитованием и страхованием экспорта. Обычно предоставление кредита экспортеру или импортеру предполагает наличие полиса экспортного страхования. Страхование влияет на условия и сроки кредита, является источником кредитных льгот для экспортера. Кредиты, возврат которых гарантируется страховой компанией, предоставляются на

более длительные сроки и более льготных условиях, что дает экспортеру конкурентные преимущества.

Государство осуществляет страхование международных кредитов за счет своего бюджета. Список страхуемых рисков насчитывает сотни наименований. На долю развивающихся стран приходится львиная доля правительственных гарантий.

С распространением страхования на все элементы внешнеторгового контракта, опосредуемого кредитом, появились новые виды гарантий. В их числе:

1) страхование кредитов на период производства экспортных товаров;

2) гарантия экспорта на новый рынок - государство берет на себя расходы по исследованию рынка, рекламе и пр.;

3) страхование фабрикационного риска, т. е. риска расторжения контракта покупателем в период производства тяжелого оборудования;

4) гарантия возврата предоставленных средств, если банки отказались предоставить кредит под товарные запасы за границей;

5) кредитование иностранного покупателя за счет Агентства экспортных кредитов с использованием сделки «своп» и т. д.

Графически схема кредитования с использованием механизма страхования выдаваемых кредитов приведена на рис.7.




Рисунок 7 – *Алгоритм международного кредитования [10, стр.67]*

Как видно из рисунка 3, процедура проходит следующим образом:

1. Агентство экспортных кредитов сразу платит экспортеру по мере поставок товара;

2. Импортер (заемщик) подписывает кредитное соглашение с кредитором — Агентством экспортных кредитов;

3. Импортер предоставляет приемлемое обеспечение;

4. Агентство экспортного кредитования предоставляет гарантию «своп»-банку, если необходимо;

5. «Своп»-банк заключает «своп»-соглашение с импортером и определяет подходящего партнера, с которым подписывает «своп»-соглашение;

6. Обычно экспортер не несет ответственности за сделку. Однако «своп»-банк может потребовать соответствующих обязательств от экспортера. Если импортер не выполнит условия «своп»-соглашения, «своп»-банк будет нести дополнительные расходы по замене договора. Если банк не

удовлетворен действиями импортера, принятие обязательств экспортером может быть необходимым.

Необходимо отметить, что если предприятие экспортирует, то часто оно же и импортирует необходимую ей продукцию из-за рубежа, что сказывается на росте расходов по импорту; так как цены на ряд ввозимых товаров привязаны к международным котировкам и, в частности, к курсу доллара, а это приводит к тому, что у таких предприятий наблюдается рост себестоимости их продукции. У экспортёров, зависимых от импорта, издержки возрастают. Российские компании в основном ввозят из-за рубежа оборудование, сырьё и комплектующие. А часто и цены на сырьё из России привязываются к мировым ценам. В то же время у ряда предприятий (вусловиях падения курса рубля) производимая ими продукция на экспорт дешевеет, но незначительно. В случае, когда оборудование и сырьё импортное, у российских компаний преимуществом может являться снижение издержек, в частности, за счёт дешевизны труда.

На внешних рынках российским предприятиям приходится сталкиваться сильной конкуренцией со стороны китайских компаний. В частности, это связано с тем, что российским предприятиям приходится закупать за рубежом комплектующие товары для своего производства. Ведь рост внутри РФ цен на металлы, электроэнергию, газ, логистику реально снижает, причём довольно значительно, эффект от снижения курса рубля.

Для развития российской экономики необходимо, чтобы государство оказывало поддержку экспорт)- товаров с высокой добавленной стоимостью. Такой помощью может быть частичная компенсация издержек на доставку продукции определёнными видами транспорта. Тарифы естественных монополий оказывают значительное влияние на снижение экспортных возможностей российских компаний

В целом можно отметить, что национальные компании РФ способны поставлять свою продукцию на мировой рынок, поскольку в ряде случаев она характеризуется высоким переделом, а для некоторых российских товаров,

поставляемых на экспорт, характерным валяется то, что они конкурентно способны, поскольку качественные и реализуются по более низкой цене. Для экспортёра необходима доступность к финансированию на развитие производства. Он заинтересован в кредитовании по низким процентным ставкам, по их субсидированию, по конкретным мерам финансовой поддержки. Для увеличения экспортных поставок важно расширять страхование и кредитование экспортных контрактов на льготных финансовых условиях и получать доступ к кредитам внутри страны, а участие российских банков в финансировании международных проектов должно сопровождаться требованием закупок машин и оборудования в РФ.

Таким образом, объектом страхования, в том числе государственного, являются кредиты экспортера, импортера, банковские внешнеторговые кредиты и гарантии по исполнению контрактных обязательств, валютные риски, инфляционное обесценение валюты кредита. Насчитывается до 50 видов страхования экспортных кредитов — на случай банкротства, отказа от платежа, принятия товара, войны, революции, национализации, конфискации, экспортного эмбарго, валютных ограничений и т. д. Для государственного страхования экспортных кредитов из госбюджета выделяются лимитные фонды страховых компаний. Государственное страхование экспортных кредитов играет важную роль в регулировании экономики, служит средством конкурентной борьбы на мировых рынках.

**Заключение**

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

Формы и методы кредита в коммерческой практике очень разнообразны, и тем не менее основное место в кредитовании ВЭД занимают кратко- и среднесрочные частные (фирменные и банковские) экспортные кредиты.

Фирменные кредиты, финансирующие внешнеторговую операцию в период от заключения контракта до отгрузки товара и, что в основном и имеет место, в период после поставки товара до получения платежа путем предоставления рассрочки платежа, по-прежнему занимают очень важное место благодаря простоте оформления, мобильности, возможности уторгования цены, относительной независимости от государственного регулирования экспортных кредитов.

Однако в силу присущих фирменным кредитам недостатков (дороговизна, ограниченность по срокам и суммам) главная роль в кредитовании давно перешла к коммерческим банкам, которые в большинстве случаев являются конечным кредитором и частных фирменных кредитов, рефинансируя кредиты поставщиков.

Банковское кредитование наиболее многообразно по формам и срокам, от краткосрочных (учет векселей, факторинговые кредиты) до среднесрочных (прямые банковские кредиты покупателю или его банку, форфейтинговые кредиты) и даже долгосрочных кредитов (финансовый лизинг).

Особое значение при кредитовании приобретает стоимость кредита, которая, с одной стороны, определяет ту сумму, которую заемщик

уплачивает кредитору за пользование кредитом, а с другой стороны, воздействует на принятие импортером решения об использовании кредита, а также на выбор формы, метода и срока кредитования конкретной внешнеторговой сделки.

Кредитование внешнеэкономической деятельности предприятия – это объективная необходимость современной экономики. Государство должно развивать все формы кредитования в этой сфере, это поможет удешевить кредит, а значит и будет способствовать развитию внешней торговли.

Использование того или иного метода финансирования зависит как от характеристик фирм-заемщика (платежеспособность фирмы, длительность ее работы на рынке и т. п.), так и от условий конкретной сделки.

Многие компании, которые еще совсем недавно активно использовали банковские кредиты, в условиях финансового кризиса столкнулись с проблемой поиска источника финансирования своей деятельности. Многие руководители предприятий сейчас находятся в поиске источника денежных средств не столько на развитие, сколько на поддержание собственного бизнеса и одним из выходов из этой ситуации является кредитование, которое для многих становится недоступным.

Современное обслуживание ВЭД Российскими банками во многом соответствует необходимым стандартам, но тем не менее существует значительное отставание от мирового уровня. Достижение уровня качественного обслуживания ВЭД российскими банками остается основной задачей на среднесрочную перспективу.

Кроме того, для финансирования своей внешнеэкономической деятельности, российские предприятия могут привлекать иностранных инвесторов, причем основной формой привлечения иностранных инвестиций, на практике, является создание совместного предприятия.

В целом, российские предприятия имеют довольно широк спектр кредитных и инвестиционных инструментов для финансирования своей внешнеэкономической деятельности.

**Список использованной литературы и источников**


1. Гражданский Кодекс РФ
2. ФЗ №208 «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г.
3. ФЗ №14 «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. (ред. от 29.12.2015)
4. ФЗ №164 «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от от 08.12.2003 (ред. от 13.07.2015)
5. ФЗ №39 «Об инвестиционной деятельности в РФ» от 25 февраля 1999 года
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р.
7. Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге» от 28 мая 1988 года.
8. Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» от 28 мая 1988 года.
9. Конвенция «О Единообразном законе о переводном и простом векселе» от 1 января 1938года.
10. Аналитический отчет ПАО «Банк Москвы» на 1 января 2014г.
11. Аналитический отчет ПАО «Банк Москвы» на 1 января 2015г.
12. Аналитический отчет ПАО «Банк Москвы» на 1 января 2016г.
13. Баринов Э.А. Финансовые условия кредитов в международной торговле и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Ученые записки Российской академии предпринимательства. Сборник научных трудов. М: 2015– стр.28
14. Баринов Э.А. Роль государства в системе валютно-финансового стимулирования экспорта. Ученые записки Российской академии предпринимательства. Сборник научных трудов. М: 2015 – стр.75-89
15. Баринов Э.А.Валютно-кредитные отношения во внешней торговле. М.: 1 Федеративная Книготорговая Компания - 271стр.

16. Баринов Э. А. Страхование и гарантирование экспортных кредитов: зарубежная и российская практика. Ученые записки Российской академии предпринимательства. Сборник научных трудов. М.:2012 2012 - стр.198
17. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория практика и интерпретация / Пер. с англ. – М. «Финансы и статистика», 2016 – 312 стр.
18. Борисова И.И.Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности. Учебно-методическое пособие. Нижний Новгород 2013 – 208 стр.
19. Бурмистров В. А., Хлопов К. В., Внешняя торговля Российской Федерации. Учебник. – М.: Юристъ, 2011. – 192с.
20. Вавилова Е. В., Бородулина Л. П., Международная торговля: учебное пособие. – М.: Гардарики, 2016 – 287с.
21. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. М.: Дело, 20011 – 312 стр.
22. Гладков И.С., Мировая экономика и Международные экономические отношения: учебное пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. – 341с.
23. Деньги, кредит, банки: учебник / кол. авторов ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра эконом. наук, проф. О. И. Лаврушина, - 7-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 560с.
24. Джабиев А. П., Государственное регулирование внешней торговли России. Учебное пособие – 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2009. – 496с.
25. Красавиной Л.Н. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения: Учебник– 3-е изд., перераб. и доп.– М.: «Финансы и статистика», 2015. – 608стр.
26. Круглов В.В. Основы валютно-финансовых и кредитных отношений. МЭ и МО 2003 – 212 стр.

27. Лазарева Т.П. Нетрадиционные формы кредитования внешнеэкономической деятельности. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014 – 341с.
28. Мовсесян А. Г., Огнивцев С. Б. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник. – М.: Инфра-М, 2005.
29. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / Под ред. В. В. Круглова. – М.: ИНФРА, 1998., 2003.
30. Подшиваленко Г. П. Инвестиции. Монография. Саратов 2012г. –370 стр.
31. Потиенко Л. И. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения: Практикум. – Владивосток, Изд-во ВГУЭС, 2003.
32. Поляк Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2002 - 370 стр.
33. Пугель Томас А., Линдерт ПитерМ., Международная экономика. Учебник/ пер. с англ. – М.: «Дело и Сервис», 2003. – 158с.
34. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / 4-е изд., перераб. и доп. – ЮНИТИ-ДАНА, 2015. (Серия «золотой фонд российских учебников»). – 799с.
35. Хорн Дж. К. Ван Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 2012 – 248 стр.Шеремет В.В. Управление инвестициями: В 2 т./М.: Высшая школа, 2014 – 424 стр.
36. Щербанова Н. Г., Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма./. – 2003 – 234 стр.
37. Внешэкономбанк. Годовой отчёт за 2013 г.
38. ЭКСАР. Годовой отчёт за 2013 г.
39. UK Export Finance. Annual Report and Accounts. Annual Report. 2014
40. Japan Bank for International Cooperation. Annual Report, 2014
41. http://www.lawmix.ru/ - сайт интернет-издания о праве

42. http://www.tamognia.ru/people/articles/detail.php?ID=1593671 - сайт интернет-издания о внешнеэкономических операциях
43. иhttp://dvo.sut.ru/libr/ectiop/084kuzn/razd3.htm - сайт сетевой библиотеки учебных пособий для студентов.
44. http://center-yf.ru/data/economy/Vneshneekonomicheskaya-deyatelnost.php - сайт сетевой библиотеки учебных пособий для студентов
45. иhttp://sociosphera.com/publication/conference/2013/219/formy_i_vidy_vneshneekonomicheskoj_deyatelnosti/ - сайт научно-издательского центра «Социосфера»
46. http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/4214 - экономческая интернет-энциклопедия
47. http://www.ved.gov.ru/ - федеральный портал внешнеэкономической информации