**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Учреждение образования

**“БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ”**

**РЕФЕРАТ**

**на тему:**

**«МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ»**

МИНСК, 2008

**План**

1. Кредит поставщика.
2. Факторинг и форфейтинг.
3. Кредит импортера.
4. Определение стоимости кредита.

**1. Кредит поставщика**

Кредитование в международной внешнеторговой практике является одним из инструментов стимулирования экспортеров. В то же время оно успешно используется с целью ускорения внешнеторговых сделок и облегчения сбыта, прежде всего, крупных объемов экспортной продукции в условиях острой конкуренции на мировых рынках.

Кредит подразумевает предоставление ссуды в денежной или товарной форме на условиях возвратности с уплатой определенного процента. В качестве кредиторов внешнеторговых сделок выступают экспортеры, импортеры, банки, другие финансово-кредитные учреждения и государство. Практически финансирование сделок прямо или косвенно обеспечивается коммерческими банками, а экспортеры и импортеры выступают лишь инициаторами или сторонами, ответственными за своевременное погашение кредитов и связанных с ними расходов.

Коммерческая выгода кредитования внешнеторговых сделок для экспортера определяется несколькими моментами: ускорением сбыта, степенью увеличения объема поставок товаров, стоимостью экспортных кредитов и возможностью покрытия расходов по кредитованию за счет полученной выручки. Для импортеров довольно частый и приемлемый вариант внешнеторговой сделки – сочетание покупки за наличные и в кредит.

1. Основой **кредита поставщика** является договорное обязательство о покупке товара. Если покупатель не в состоянии оплатить товар за свой счет, а продавец заинтересован в сбыте товара, договор купли-продажи может совершаться, если поставщик откажется от немедленной оплаты товара покупателем. Практически поставщик предоставляет покупателю коммерческий кредит. В этом случае поставщик выступает в качестве кредитора, а покупатель – заемщиком. Кредит может быть предоставлен в товарной форме, в виде отсрочки платежа за проданные товары и именуется **чистым коммерческим** или **товарным кредитом,** либо в виде денежных займов (**финансовый кредит**), выданных импортеру на предстоящую оплату экспортером или уполномоченным банком (в соответствии с отдельным кредитным соглашением).

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

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

При уплате процентов по кредиту поставщика используются два способа. В договоре определяется, совершаются эти платежи по фиксированной или изменяющейся ставке, что зависит от существующего к моменту подписания договора уровня процентных ставок и от ожидающейся динамики. Если продавец, предоставляющий среднесрочный или долгосрочный кредит, ожидает рост общего уровня процентных ставок, он пытается установить ставку на базе ролловера. Это означает, что процентная ставка в течение всего срока кредита периодически (раз в полгода или квартал) корректируется в соответствии с существующими на рынке процентными ставками по трех- или шестимесячным межбанковским депозитам. Обычно за основу берутся ставки на ближайших финансовых рынках и чаще всего процентная ставка по межбанковским депозитам на Лондонском рынке (ЛИБОР). В кредитном договоре устанавливается надбавка к ЛИБОР, например ½ % сверх ставки ЛИБОР. Размер надбавки зависит от платежеспособности заемщика, положения на денежном рынке, срока кредита и политической ситуации в стране заемщика.

Кредиты поставщика могут предоставляться и без заключения особых соглашений о выплате процентов. В этом случае продавец стремится установить цену таким образом, чтобы она включала проценты по предоставляемому кредиту.

**2. Факторинг и форфейтинг**

Нетрадиционными формами экспортного финансирования выступают **факторинг и форфейтинг.** Одновременно они представляют собой универсальную систему обслуживания экспорта с предоставлением услуг информационного, бухгалтерского, сбытового, страхового, юридического характера.

**Факторинг** является разновидностью торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, включая инкассирование его дебиторской задолженности, кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков. Цель факторинга состоит в незамедлительном получении большей части платежа или платежа на определенную дату; предоставлении гарантии полного погашения задолженности и оказании помощи предприятиям в управлении кредитом, ведении учета реализации продукции и т.д. Основой подобной формы финансирования служит переуступка неоплаченных платежей факторинговой компании (векселей, счет фактур), в процессе поставки товара на условиях предоставления коммерческого кредита.

Факторинговое обслуживание, как следует из международной практики, используется в отношении малых и средних предприятий, ориентированных на внешний рынок, которые имеют перспективы расширения объемов экспортного производства, но не располагают достаточной финансовой устойчивостью ввиду возникновения проблем по дебиторской задолженности, связанной с несвоевременностью оплаты поставок со стороны покупателей и недостатком собственных оборотных средств. Взаимоотношения факторинговой компании с экспортером строятся на основе заключения *договора об* ***экспортном факторинге,*** где, прежде всего, предусматриваются условия возникновения и устранения кредитного и валютного риска. Подписывая договор, ***фактор-фирма*** покупает у экспортера все права (счета), возникающие с момента поставки товара покупателю. Большая часть суммы (60-90%) за поставку экспортер получает сразу после отгрузки, а оставшуюся часть (за минусом комиссионных) выплачивает фактор-фирма в срок, указанный в договоре. Эта оплата производится независимо от финансового положения покупателя. Основной предпосылкой факторингового обслуживания внешнеторговых операций является осуществление значительной части экспорта на условиях открытого счета. Платеж производится в пределах 60-80 дней с момента отгрузки и выставления счета.

**Форфейтинг** во внешней торговле означает покупку у экспортера векселей или других требований, возникающих из товарных поставок, специальным кредитным институтом (форфейтером) при предоставлении достаточного обеспечения. Форфейтер не имеет права предъявлять какие-либо претензии к экспортеру в случае неплатежа импортера. Таким образом, он берет на себя весь риск. Экспортер в свою очередь отвечает лишь за правовые аспекты требований, т.е. за то, чтобы была правильно осуществлена передача требований форфейтеру и поставляемый товар соответствовал условиям договора. Продавая требование к импортеру по предоставляемому кредиту, поставщик получает почти наличные деньги, поскольку при покупке требований их покупателю приходится брать на себя и риск, связанный с политической конъюнктурой. К форфейтированию принимаются требования к импортерам не всех стран. В зависимости от кредитоспособности импортера срок покупаемых требований ограничивается 2-5 годами. Существует минимальный размер принимаемых к форфейтированию требований, например от100 тыс до 5 млн. швейц. фр.

Для того, чтобы экспортные требования могли быть форфейтированы, оно должны удовлетворять ряду условий. Экспортное требование должно быть обратимым и безусловным; принимаемые к форфейтированию векселя должны быть не переводными векселями на импортера с авалем банка страны покупателя, а другими требованиями с банковской гарантией. Если платежеспособность импортера вызывает сомнения, форфейтер может потребовать аваль или гарантию банка третьей страны. С помощью особой отметки на векселе экспортер может быть освобожден от ответственности.

Форфейтирование дает экспортеру ряд преимуществ: увеличение ликвидности (так как требование сразу же оплачивается деньгами); освобождение от кредитного риска, рисков изменения процентных ставок и валютных курсов; уменьшение долгосрочных требований в балансе; повышение кредитоспособности; отпадает необходимость контроля за погашением кредита и работы по индексации платежей.

**3. Кредит импортера**

Отправным пунктом **для кредита покупателю**, является заключение договора о поставках товаров или об оказании услуг покупателю за границей. При кредите покупателю банк, предоставляет кредит покупателю для оплаты поставок в рамках конкретного договора купли-продажи. Предложение продавца о предоставлении кредита покупателю содержит и готовность его банка осуществить кредитование.

С правовой точки зрения речь идет о предложении двух договоров: собственно договора купли-продажи и самостоятельного договора о кредитовании, заключаемого между банком экспортера и импортером или его банком. В заключаемом договоре о кредитовании содержатся сведения об отношениях между банком продавца и покупателем, касающееся предоставления и погашения кредита, а также выплаты процентов. Банк продавца самостоятельно решает вопросы о предоставлении кредита и об условиях договора о кредитовании.

Покупатель оплачивает за счет предоставляемого ему кредита поставки товаров и услуг в соответствии с договором. Если экспортер осуществляет определенные услуги не полностью или не вовремя, это никак не затрагивает обязательств покупателя перед банком, возникающих из кредитного договора. Покупатель не может предъявлять претензии к банку из-за неполного выполнения продавцом торгового договора, поскольку в правовом отношении кредитные связи не зависят от торгового договора. Чтобы застраховаться на этот случай банки в кредитный договор включают, как правило, оговорку, в соответствии с которой заемщик должен выполнить свои обязательства по кредитному договору независимо от проблем, возникающих между ним и продавцом в ходе исполнения торгового договора.

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

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

Предоставление банковских кредитов импортерам находит широкое применение в форме учета векселей, ссуд под залог купленных товаров и т.п. Специфической формой банковского кредитования импортера являются акцептные и акцептно-рамбурсные кредиты.

Основная суть ***акцептного кредита*** состоит в том, что экспортер выставляет тратту не на импортера, а на кредитующий импортера банк, который, в свою очередь, акцептует тратту экспортера. Обеспечением акцептного кредита выступает товар, поставленный экспортером, поскольку часть выручки за проданный товар, внесенная импортером в банк, акцептовавший тратту, последний оплачивает при наступлении срока платежа. При этом банк, акцептуя тратту, обязуется лишь оплатить ее в указанный срок, не вкладывая своих средств. Степень риска банка значительно повышается в случае невыполнения импортером своих обязательств по взносу необходимой суммы в счет оплаты товара до наступления срока платежа.

***Акцептно-рамбурсный кредит*** является усложненной формой акцептного кредитования, при которой экспортер выставляет тратту не на банк импортера, а на обусловленный сторонами первоклассный банк на международном валютном рынке. Отличительная особенность такой формы кредита состоит в том, что тратты, акцептованные первоклассным международным банком, свободно обращаются на денежном рынке и легко учитываются любым банком, в отличие от тех тратт, которые акцептуются банком импортера. В подобных кредитных операциях участвуют три банка - уполномоченные банки экспортера и импортера и названный первоклассный банк-гарант. Однако первоклассный банк дает согласие на акцепт тратт банку импортера только в случае отсутствия сомнений в его платежеспособности. Получив согласие от первоклассного банка, банк импортера дает ему обязательство на перевод сумм, необходимых для оплаты акцептованных тратт. Такое обязательство считается ***рамбурсным*** и является основанием для открытия безотзывного аккредитива в банке экспортера, с целью акцепта тратты экспортера против товарных документов, при условии соблюдения последним условий аккредитива.

**4. Определение стоимости кредита**

**Стоимость внешнеторгового кредита** - это отношение совокупности расходов, связанных с его получением и использованием, к сумме фактически использованного кредита в течение конкретного периода, так называемого среднего капитала. Определение затрат для кредитора связано с тем, что предоставление кредита, независимо от его формы, в любом случае означает мобилизацию его финансовых средств, собственных или полученных им из других источников. Главной целью заемщика при определении совокупных издержек и их элементов является принятие решения о целесообразности использования кредита в конкретной внешнеторговой сделке. Для сопоставления и оценки предстоящих затрат по кредитованию необходимо выявить и учесть разницу между стоимостью товара при условии его покупки за наличный расчет и на условиях кредита с учетом накладных расходов, связанных с поставкой и с пользованием кредитами.

Общая стоимость кредита может быть выражена суммой или процентом годовых с преимуществом последнего, исчисляемого путем соотнесения всех расходов по кредитованию с фактической суммой предоставленного кредита. Для этого, прежде всего, необходимо откорректировать фактор времени по любому виду кредита, учитывая разрыв между периодом его предоставления и погашения платежа. Затем следует определить размер кредита в процентах к фактически использованному в течение года (в процентах годовых). Эти расчеты осуществляются в такой последовательности:

1. Определение процентного числа - " валюто-дней " путем умножения суммы задолженности по кредиту на число дней фактического пользования им. В случае определения нескольких процентных чисел (с учетом того, что сумма задолженности меняется за время действия кредита) они суммируются;

2. Объем оборотных средств, которыми пользовался заемщик в течение одного года (средний капитал), рассчитывается, как частное от деления суммы процентных чисел на число дней в году (360);

3. Годовой процент платы за пользование кредитом рассчитывается как частное от деления уплаченной за пользование кредитом суммы на размер среднего капитала, умноженное затем на 100;

К примеру, объем кредита составил 100 тыс. долларов с уплатой суммы в 2500 долл. за пользование кредитом; задолженность погашалась в два периода равными сумами - по 50 тыс. долл. через 3 и 6 месяцев, при этом средний размер капитала составит

( 50000 \* 90 + 50000 \* 180 ) / 360 = 37500. Годовой процент равен (2500 / 37500 ) \* 100 = 6,66%.

Все элементы стоимости кредита классифицируются в зависимости от характера расходов. Они могут быть штафельными и единовременными, договорными и скрытыми, основными и дополнительными.

К ***штафельным,*** относится часть расходов (выраженная в процентах годовых), связанная со стоимостью кредита и пропорциональная его сумме и сроку кредитования.,

***Единовременные*** расходы не связаны со сроком кредитования, а часто и с суммой кредита. Их величина, фиксируемая конкретной суммой, может быть достаточно значительной по отношению к стоимости кредита, что может привести к необоснованному его удорожанию. Именно поэтому следует предварительно просчитать предполагаемые расходы, связанные с заемными оборотными средствами (средним капиталом), от размера которых зависит годовой процент.

***Договорные*** элементы стоимости кредита включают те виды расходов, которые фиксируются в контракте и складываются из уплаты основного процента за пользование кредитом, различного рода комиссий, оформления товарного залога и других.

***Дополнительны****е* расходы возникают в связи с уплатой комиссионных посредникам, участвующим в предоставлении кредита (брокерские гарантии, комиссия банку и т.п.), и носят чаще всего единовременный и скрытый характер. Они не отражаются в контракте, а появляются в процессе кредитования за счет дополнительных издержек по транспорту при оформлении, например, товара в залог, разницы в ценах и ставках за банковские услуги (для должников и не должников банка), различного рода комиссий, гербовых сборов по тратте и других.

Несмотря на то, классификация кредитных расходов носит условный характер, для заемщика важно прогнозировать все возможные издержки.

Процесс кредитования внешнеторговых операций связан с такими существенными моментами, как обеспечение кредита и его мобилизация. Обеспечение кредита со стороны должника сопряжено для кредитора с безусловным риском неплатежа. Поэтому основными средствами гарантии его возврата могут служить залог товара должником при получении ссуды; передача кредитору письменного обязательства о погашении кредита в обусловленный срок; предоставление банковских гарантий и пр.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности. Закон РБ от 15. 12.2002.
2. О таможенном тарифе. Закон РБ от 13.11.97.
3. Таможенный кодекс Республики Беларусь от 17.12.97.
4. Об экспортном контроле. Закон РБ от 25.11.97.
5. Дегтярева О.Н. Организация и техника внешнеторговых операций. – Мн., 2002.