

Манохина А.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: manohina\_96@mail.ru*

### **Финансовые аспекты реализации внешнеэкономических операций**

Внешнеэкономическая деятельность играет существенную роль в хозяйственной жизни страны. Однако в настоящее время реализация внешнеэкономических связей российских предприятий затруднена и сталкивается с рядом барьеров и противоречий. Следовательно, требуется развитие внешнеэкономических отношений и создание усовершенствованной системы управления ВЭД. Этим и обусловлена актуальность темы представленного доклада.

Прежде всего, необходимо уточнить, что понимается под внешнеэкономической деятельностью и внешнеэкономическими операциями.

В ФЗ от 18.07.1999 года №183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об экспортном контроле» указано: «Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключенными правами на них (интеллектуальная собственность)» [1].

Внешнеторговая или внешнеэкономическая операция (ВЭО) - это комплекс действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки. В частности, при реализации ВЭО в детальной проработке нуждаются финансовые аспекты. Абсолютно каждая ВЭО требует определенного валютно-финансового обеспечения. В этом случае учитываются 3 основных аспекта, которые нужно согласовать между контрагентами: валюта контракта, метод платежа и форма расчетов.

От выбора валюты договора зависит риск каждого из контрагентов. Поэтому обоснование выбора валюты – это один из простейших способов страхования валютных рисков. Контрагенты обязаны согласовать между собой валюту цены, валюту платежа и курс перерасчета валюты цены в валюту платежа. Чтобы избежать валютных потерь, расчеты осуществляются в свободно конвертируемой валюте первой категории, либо используется средний курс продавца и покупателя.

Для нивелирования валютных рисков можно использовать защитные валютные оговорки, которые прописаны в контракте, а также неконтрактные способы страхования валютных рисков, которые находят все более широкое применение вследствие растущей нестабильности на международных рынках. К неконтрактным финансовым инструментам относят: валютный фьючерс, валютный опцион, форвардный контракт и своп-контракт (SWAP). Наиболее эффективным с точки зрения ограничения валютных рисков является опционный контракт, поэтому популярность использования данного инструмента растет.

В ВЭД существует большое разнообразие методов платежей и расчетов. Метод платежа – это способ перечисления покупателем установленной в контракте суммы за товар в пользу продавца. Метод расчета – это инструмент, посредством которого выполняется платеж [2].

К методам платежа относят такие финансовые инструменты, как: авансовый платеж; наличный платеж в обмен на товар; наличный платеж против документов; платеж в обмен на отгрузочные документы на основе аккредитива; оплата в рассрочку; инкассовые методы. Среди инкассовых методов платежей выделяют: «документы против оплаты» и «документы против акцепта». Методы расчета, как правило, включают в себя: чек, переводной вексель, почтовое платежное поручение, телеграфные (телексы) поручения и электронные средства перевода.

К финансовым аспектам ВЭД также относят кредитование. Существуют определенные обычаи и порядок предоставления кредитов, зависящие от конкретных условий внешнеторговых сделок, стадии совершения платежа, степени покрытия стоимости поставляемых товаров и т.п. В общем виде кредиты можно разделить на 2 группы: кредиты

поставщика (экспортер кредитует импортера) и кредиты покупателя (импортер кредитует экспортера). Самым распространенным и наиболее встречающимся кредитом является кредит, предоставленный экспортеру импортеру.

В этом случае рассматривается две формы кредитования: фирменный кредит и банковский кредит. Фирменный кредит может быть предоставлен в товарной форме, либо в виде денежных займов. Данное кредитование может осуществляться двумя видами: вексельный кредит (импортер акцептует трату, выставленную на него экспортером, против передачи ему банком товарных документов, присланных на инкассо); открытый счет (экспортер выставляет стоимость товара на счет импортера в ходе отгрузки товара и отправки товарных документов покупателю).

Рассматривая банковский кредит, следует выделить акцептный и акцептно-рамбурсный кредит. Так как коммерческие кредиты могут способствовать распространению финансовых рисков, то в силу этого акцептный и акцептно-рамбурсный кредит получили широкое распространение. Акцептный кредит предполагает, что экспортер получает возможность выставлять на банк векселя на определенную сумму в рамках кредитного лимита. Акцептованные первоклассными банками векселя обычно легко реализуются на международном денежном рынке и становятся инструментами кредитования внешней торговли. Акцептно-рамбурсный кредит является более усложненной формой акцептного кредитования, так как экспортер выставляет трату не на банк импортера, а на обусловленный сторонами первоклассный банк на международном рынке.

В настоящее время большое распространение получили новые формы финансирования, такие как предэкспортное, постэкспортное и постимпортное финансирование, международный факторинг и форфейтинг.

Предэкспортное финансирование представляет собой обеспечение финансирования продавца или производителя для покупки, транспортировки, складирования. Может осуществляться в двух видах – финансирование торговли и финансирование производства. Постэкспортное финансирование представляет собой финансирование отсрочки платежа, предоставляемой экспортером импортеру. Постимпортное финансирование – это организация финансирования (предоставление отсрочки платежа) операции по покупке продукта, осуществляемой импортером.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, что связано с переуступкой клиентом – поставщиком факторинговой компании неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и соответственно права получения платежа по ним. Факторинг включает инкассирование дебиторской задолженности клиента, кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков [3]. При экспортном факторинге происходит продажа экспортером фактор-банку краткосрочных дебиторских задолженностей по экспорту, а при импортном факторинге экспортер заключает контракт о факторинговом обслуживании в стране импортера.

Операция форфейтинг подобна прямому экспортному факторингу, она представляет собой среднесрочное кредитование внешнеторговых сделок в форме покупки у экспортера переводных векселей и других платежных требований, акцептованных импортером. Форфейтинг обязательно предполагает наличие вторичного рынка, на котором возможна продажа приобретенных коммерческих векселей [2].

## Литература

1. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник (3-е издание, переработанное и дополненное) (Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю.) - Магистр, 2008 – 591 с.
2. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ : учебное пособие / С. Рязанцев. под общ. ред., С.Н. Блудова, А.В. Журова, А.Н. Кусков, Ж.А. Попова, Э.А. Русецкая, О.В. Тахумова, М.Ф. Ткаченко, Е.В. Филимонова, О.Н. Чувилова. — Москва : КноРус, 2018. — 208 с. — Для бакалавров. <https://www.book.ru/book/927585>
3. Факторинг: учебное пособие/ А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – Москва, КНОРУС, 2018. – 220 с. - <https://www.book.ru/book/927937>