Содержание

Введение

Глава 1. Развитие методов финансирования предприятий ТЭК РФ на современном этапе

1.1 Обоснование необходимости увеличения финансовых вложений в предприятия ТЭК РФ

1.2 Долгосрочное кредитование развития предприятий ТЭК РФ

1.3 Анализ возможностей новых методов финансирования предприятий ТЭК

Глава 2. Теоретический обзор методов финансирования, используемых предприятиями ТЭК

2.1 Концептуальные основы лизинга как разновидности метода финансирования предприятий

2.2 Факторинг как инструмент современного менеджмента, финансирования, рационализации и защиты от рисков

2.3 Механизм и базисные параметры форфетирования

Глава 3. Совершенствование используемых методов финансирования предприятиями ТЭК на современном этапе

3.1 Анализ возможностей лизинга для российских предприятий ТЭК

3.2 Предложенная схема усовершенствования техники форфейтинговой сделки с участием предприятий ТЭК

3.3 Возможности использования факторинга при совершенствовании финансирования предприятий ТЭК

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Введение

Актуальность исследования. Улучшение макроэкономической ситуации в России в 1999-2004 г. сопровождалось ростом доходности и инвестиционной активности предприятий топливно-энергетического комплекса России. Однако, несмотря на значительное увеличение масштабов инвестиций в развитие ТЭК РФ они еще далеки от уровня, необходимого для перевода нефтяной промышленности на современный технологический уровень.

Устойчиво высокая энергоемкость экономики страны наряду с динамичным истощением сырьевой базы, необходимостью дорогостоящей разработки перспективных источников углеводородного сырья и создания новых высокотехнологичных мощностей глубокой переработки нефти требуют вовлечения в инвестиционный процесс финансовых средств, намного превышающих возможности самого топливного сектора экономики. Результатом почти троекратного с 1992 года снижения объема годовых инвестиций является изношенность основного капитала отраслей ТЭК (более чем на 2/3), что ведет к неоправданному росту издержек производства, снижению конкурентоспособности продукции, особенно продуктов нефтепереработки.

Мировая практика показывает, что устойчивый экономический рост в такой капиталоемкой отрасли, как ТЭК, не может быть обеспечен только за счет «точечных» инвестиционных вливаний, а требует крупномасштабных инвестиций в основной капитал, обеспеченных надежными долгосрочными источниками их финансирования. С учетом этого условия такие традиционно весомые источники финансирования инвестиций, как собственные средства (прибыль, амортизация) топливно-энергетических компаний, хотя и выглядят масштабными по сравнению с финансовыми ресурсами других отраслей, но явно недостаточны для решения первостепенных задач, в первую очередь, по обновлению и расширению основного капитала и сырьевой базы отрасли. Несмотря на это, компании ТЭК для наращивания инвестиций явно недостаточно используют собственные финансовые ресурсы и крайне слабо такие, апробированные мировой практикой инструменты финансирования инвестиций в основной капитал компаний, как корпоративные лизинг, факторинг, форфейтинг. С большим трудом пробивают себе дорогу прямые иностранные инвестиции.

Однако очевидно, что, опираясь только на собственные ресурсы, проблемы технического перевооружения топливно-энергетического комплекса на основе новой технологической базы в среднесрочной перспективе невозможно решить без масштабного использования заемного капитала. Скорейшее решение этой задачи обоюдовыгодно и для устойчивого развития самих компаний и для устойчивого обеспечения доходов госбюджета. Между тем, возможности роста финансирования инвестиций в основной капитал отраслей ТЭК, пути обеспечения благоприятного для этого инвестиционного климата исследованы недостаточно, что определило актуальность, цели и задачи дипломного исследования.

Цель дипломного исследования состоит в оценке финансовых возможностей активизации инвестиционной деятельности компаний ТЭК, разработке предложений по формированию более благоприятных экономико-правовых условий, способствующих привлечению заемных источников финансирования инвестиций и более полному использованию возможностей самофинансирования для ускорения процессов обновления их основного капитала.

Для достижения поставленной цели в дипломной работе определены следующие задачи:

- исследование возможностей лизинга, факторинга и форфейтинга как особых видов экономических взаимоотношений предприятий, направленных на повышение надежности своей работы;

- оценка состояния российского топливно-энергетического комплекса с позиций рациональности его структуры (добыча, переработка, транспортировка, реализация), конкурентоспособности продукции, технико-технологического уровня производственного потенциала;

- выявление потребностей отраслей ТЭК в инвестициях в развитие и модернизацию их материально-технической базы;

- обоснование направлений и разработка рекомендаций по созданию более благоприятного инвестиционного климата, в частности, путем улучшения методов финансирования: лизинга, факторинга, форфейтинга;

- выявление сравнительных преимуществ привлечения различных инструментов долгосрочного финансирования инвестиций с учетом состояния общеэкономической конъюнктуры и финансово-экономического положения топливно-энергетических компаний; определение доминирующих причин, сдерживающих расширение масштабов использования эмиссии корпоративных ценных бумаг для финансирования инвестиций.

Предмет и объект исследования. Предметом исследования являются условия и проблемы использования собственных и привлеченных денежных средств финансирования инвестиций в развитие предприятий ТЭК России. Объект исследования – предприятия ТЭК России.

Методологической основой исследования послужили научные разработки отечественных и зарубежных экономистов по экономическим проблемам, связанным с функционированием топливно-энергетического комплекса, активизацией инвестиционных процессов, методами и источниками их финансирования. Информационной базой исследования явились отчетные данные Госкомстата РФ, Минтопэнерго, крупных топливно-энергетических компаний. В работе также использовались правовые и нормативные акты федеральных органов законодательной и исполнительной власти по исследуемым проблемам, правительственные программы реформирования и развития предприятий ТЭК, материалы периодической печати. Применялись методы статистического и системного анализа, группировок и экспертных оценок.

Практическая значимость исследования состоит в том, что содержащиеся в ней методологические и методические положения и рекомендации по расширению практики использования методов финансирования могут быть использованы для расширения и обновления основного капитала предприятий ТЭК, доведены до уровня конкретных рекомендаций, что дает возможность для проведения более обоснованной политики по активизации привлечения инвестиций в основной капитал исследуемой отрасли народного хозяйства.

Кроме того, содержащиеся в дипломной работе предложения будут способствовать большей обоснованности выбора наиболее эффективных направлений инвестиционной деятельности.

Глава 1. Развитие методов финансирования предприятий ТЭК РФ на современном этапе

1.1 Обоснование необходимости увеличения финансовых вложений в предприятия ТЭК РФ

Долгосрочная стратегия в области энергетики сформировалась к середине 90-х годов. Были разработаны и одобрены «Концепция энергетической политики России в новых экономических условиях» (протокол заседания Правительства РФ № 26 от 10.09.92), «Основные направления энергетической политики и структурной перестройки топливно-энергетического комплекса Российской Федерации на период до 2010 года» (Указ президента РФ № 472 от 07.05.1995 г.); «Энергетическая стратегия России» (основные положения), одобренные постановлением Правительства РФ № 1006 от 13.10.95 г. в 2009 году была разработана Энергетическая стратегия России на период до 2030 года.

Этими документами были определены основные блоки Энергетической стратегии (рис.1), приоритетные направления и задачи развития энергетического сектора России до 2020 г., направления структурной перестройки ТЭК на перспективу, механизмы их реализации.

Рис.1. Основные блоки энергетической политики.

Главными векторами перспективного развития отраслей топливно-энергетического комплекса, предусмотренными Энергетической стратегией России на период до 2020 года, являются:

переход на путь инновационного и энергоэффективного развития;

изменение структуры и масштабов производства энергоресурсов;

создание конкурентной рыночной среды;

интеграция в мировую энергетическую систему.

Одним из главных приоритетов является развитие рыночной инфраструктуры энергетики (рыночные механизмы, институты открытой торговли энергоресурсами, инфраструктура их транспорта). Особое значение придается программе повышения цен на газ и механизмам минимизации негативных социально-экономических последствий общего роста цен на энергоресурсы. Поддержка и стимулирование стратегических инициатив в энергетике являются основой для реализации крупных энергетических проектов в будущем.

Большинство представленных в Энергетической стратегии России на период до 2020 года направлений реализуются на практике, при этом задействованы все предусмотренные ею механизмы государственной энергетической политики. В частности, осуществлена реформа электроэнергетики, происходят либерализация рынка электроэнергии и реформа атомной энергетики, созданы более благоприятные налоговые условия в нефтегазовом комплексе, стимулируется развитие нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий, развивается биржевая торговля энергоресурсами, устраняются избыточные административные барьеры в деятельности энергетических компаний. Активно реализуются инфраструктурные проекты, являющиеся основой развития отечественной энергетики.

Для реализации программ приобретает исключительное значение создание инвестиционного комплекса в регионе с максимально эффективным механизмом привлечения финансовых средств в эту сферу экономики. На этапе выхода энергетики из кризиса предлагались следующие источники и формы финансирования проектов:

- внебюджетные фонды целевого назначения, создаваемые в регионах за счет отчислений от тарифов;

- собственные средства энергообъектов, которые образуются в основном из амортизационного фонда и отчислений от прибыли;

- местные бюджеты и государственный бюджет;

- кредиты коммерческих и государственных банков, в том числе льготные под гарантии государства;

- средства потребителей, погашаемые в будущем продукцией создаваемых или реконструируемых объектов (электрической и тепловой энергией, топливом и др.);

- привлечение зарубежных инвестиций.

Конкретные соотношения между источниками финансирования зависят от ряда условий: размеров первоначальных накоплений у энергопредприятий, прогнозируемых темпов роста потребности в энергоресурсах, состояния заделов по вводу новых объектов, возможностей и целесообразности обмена энергопотоками с другими регионами и т.д. Задачей инвестиционной стратегии в условиях функционирования рынка является создание новых механизмов финансирования энергетики в регионе, прежде всего, путем привлечения акционерного капитала. Система финансирования развития энергетики региона в принципе ориентирована на уменьшение зависимости инвестиционного процесса от государственных централизованных капиталовложений, врастание энергостроительства в рынок капиталов, материалов, оборудования и труда, повышение ответственности энергосистем за надежное энергоснабжение потребителей и более эффективное использование вкладываемых средств.

Управление региональными энергетическими программами. Одной из важнейших проблем энергетической стратегии России как на федеральном, так и на региональном уровнях является управляемость ТЭК. От решения этой проблемы во многом зависит эффективность и надежность топливо - и энергообеспечения как страны в целом, так и каждого конкретного потребителя. Методы управления региональными энергетическими программами пока еще четко не разработаны, они должны быть детально сформированы в ходе реализации программ. При этом необходимо иметь ввиду, что формирование энергетической стратегии отдельных регионов России в ближайшие годы будет проходить, вероятно, в условиях становления экономической самостоятельности и независимости предприятий энергетики, превращаемых в акционерные общества, и практически полного отсутствия федеральной бюджетной поддержки в развитии энергетики, т.е. в условиях резкого снижения уровня вмешательства федеральных органов управления и федеральных энергетических структур в управление топливно-энергетическим хозяйством регионов (особенно это касается коммунальной и сельской энергетики: тепло -, электро -, газо - и углеснабжения).

Соответственно, организацию управления топливно-энергетическим хозяйством на региональном уровне, на наш взгляд, необходимо нацелить на управление перспективным развитием (которое должна являться частью государственного регионального регулирования и антимонопольной стратегии по отношению к деятельности монопольных энергетических структур – прежде всего электроэнергетики и газоснабжения) и на управление энергосбережением как способом снижения затрат на энергообеспечение конечных потребителей.

Быстро меняющиеся макроэкономические условия потребовали создание постоянного мониторинга Энергетической стратегии России как ее органической части, включая совершенствование хозяйственных механизмов ее реализации. Кроме того, по мере интеграции России в мировую экономику необходимо обеспечить гармонизацию российской нормативно-правовой базы, ценовой и налоговой политики в рамках процессов, обусловленных Европейской энергетической хартией и Основным договорам к ней. В настоящее время эти работы ведутся как в ходе подготовки встреч министров энергетики стран «большой восьмерки», так и в процессе выполнения ряда крупных международных проектов (СИАРЭ, Baltic 21-Energy и др.).

В период перехода России к рынку возросла напряженность в экономических отношениях между отдельными регионами, а в некоторых случаях она достигла критической остроты. В то же время ТЭК может стать реальной основой усиления интеграционных процессов в рамках страны. Неравномерное размещение запасов топлива и высокая капиталоемкость развития энергетики являются главными предпосылками необходимости объединения усилий всех субъектов Российской Федерации в решении энергетической проблемы. Для этого есть хорошая основа в виде сформированных единых систем электро-, нефте- и газоснабжения.

Для достижения целей, вытекающих из общенациональных интересов страны в контексте развития ТЭК, необходимо определить основные направления движения и его экономический механизм. К таким основным направлениям, на наш взгляд, относятся:

повышение эффективности работы ТЭК;

поддержание в ближайшие 10-15 лет современного уровня, а возможно, и увеличение российского экспорта энергоносителей;

перестройка структуры промышленности за счет уменьшения доли ТЭК и роста удельного веса обрабатывающих отраслей и наукоемких производств.

Реализация этих направлений предполагает осуществление экономических реформ, ориентированных прежде всего на создание благоприятного инвестиционного климата, рациональной налоговой и ценовой политики, формирование конкурентной среды и усиление регулирующей роли государства.

Повышение эффективности работы ТЭК, отличающегося высокой капиталоемкостью, требует значительных инвестиционных ресурсов. Они нужны для проведения геологоразведочных работ, которые резко уменьшились в последние годы, эксплуатации действующих, освоения и разработки новых месторождений, развития инфраструктуры. Без них невозможно решить одну из ключевых проблем ТЭК – необходимость замены физически и морально устаревшего оборудования. Возрастное состояние и высокая степень износа технической базы ТЭК ставит под реальную угрозу энергетическую безопасность страны, надежность и качество снабжения потребителей энергоносителями. Задача осложняется тем, что инвестиционные циклы в отраслях энергетики отличаются значительной длительностью.

В начале 2000 г. из 195 млн. кВт. оборудования на ТЭС и ГЭС более 30 млн. кВт выработали предельный ресурс. К 2011 г. мощности, которые отработают ресурс на всех типах электростанций достигнут 80-90 млн. кВт, из которых 55-61 млн. кВт придется на долю ТЭС, 21-25 млн. кВт – ГЭС и 3,8 млн. кВт – АЭС. (1) Половина технических средств в нефтедобывающей промышленности имеют износ более 50%, в нефтепереработке аналогичный показатель для основных фондов достиг 80%, на большинстве предприятий угольной отрасли горно-шахтное оборудование выработало ресурс на 60-70%.

Для обеспечения необходимого уровня добычи топлива и производства энергии нужна замена не только физически устаревшего энергетического оборудования, а использование принципиально новых и высокоэффективных технологий. Это требуется для компенсации роста затрат прежде всего при добыче топлива в связи с разработкой месторождений в усложняющихся горногеологических условиях. Только в нефтедобывающей промышленности затраты на создание единицы новой мощности для добычи нефти в 1985-1997 гг. возросли более чем в 10 раз. Среднесуточный дебит с одной новой скважины снизился за последние 10 лет более чем в два раза и составляет в настоящее время около 11 т у.т. Крупные высокопродуктивные месторождения Западной Сибири, Урало-Поволжья, Республики Коми, определяющие динамику добычи нефти по стране, находятся в стадии падающей добычи, так как по ним отработано более 70% запасов нефти.

В 90-х годах объем инвестиций, направляемых в отрасли ТЭК, уменьшился. К главным причинам, сдерживающим приток инвестиций из собственных средств предприятий, стали неплатежи и высокая налоговая нагрузка.

Решение проблемы неплатежей необходимо рассматривать во взаимосвязи с погашением бюджетной задолженности, совершенствованием финансовых и кредитно-денежных отношений, управлением денежной массой, структурной перестройкой промышленности. Важно создать конкурентную среду, обеспечивающую выживание эффективно работающих предприятий. При этом допускается селективная поддержка нерентабельных предприятий, имеющих ключевое значение для страны с той целью, чтобы через некоторое время они стали эффективно вести свою хозяйственную деятельность. Для предотвращения обострения социальных проблем в связи с банкротством предприятий требуется разработать соответствующую социальную политику.

Чрезмерная налоговая нагрузка сужает возможности предприятий аккумулировать средства для дальнейшего инвестирования в производство. В структуре цены на газ налоги составляют 68%, а на нефть – 45-75%. С целью оживления инвестиционного процесса необходимо принять налоговый режим, снижающий фискальное бремя. Одновременно базой для налоговых ставок целесообразно сделать не валовой доход предприятия, а его прибыль. В результате существенно меняются финансовые результаты работы предприятия. Это можно показать на примере получения потока наличности от продажи 1 т нефти, добытой в Техасе (США) и Западной Сибири. При одной и той же продажной цене – 125 долл./т и меньших издержках производства в России по сравнению с США, российские предприятия будут иметь отрицательный поток наличности (-18,7 долл./т), компании в Техасе – положительный (5, 96 долл./т).

Важным источником финансирования инвестиционных проектов в ТЭК могут стать рынки капитала. Формированию эффективных фондовых рынков способствует применение методики оценки компаний, принятых в мировой практике, приведение российских стандартов в соответствие с мировыми.

После августовских событий 1998 г. резко упало доверие иностранных инвесторов к российским проектам. Перспективы привлечения зарубежных капиталов в Россию во многом зависят от стабильного политического и экономического климата в стране, определяются формированием привлекательной нормативно-правовой базы инвестирования, созданием системы страхования инвестиций, обеспечивающих защиту капитала на принципах, принятых в международной практике.

Повышение эффективности работы ТЭК связано с реформированием его организационной структуры. С этой целью осуществляется акционирование и приватизация, формируется конкурентная среда и совершенствуется регулирование в монопольных видах деятельности.

Изменение отношений собственности делает важной синхронизацию различных направлений преобразований. Ослабление позиций государства в собственности компаний необходимо компенсировать усилением его роли в других сферах деятельности.

Формирование конкурентной среды целесообразно не во всех видах деятельности. В силу технико-экономических особенностей отдельные отрасли отличаются высокой степенью естественной монополизации. Это касается ОАО “Газпром”, АК “Транснефть”. Передача электроэнергии, транспортировка нефти и газа по трубопроводам относятся к монопольным видам деятельности. В этих сферах нецелесообразно создавать конкурентную среду. Затраты будут больше, нежели при ее отсутствии.

Как и всякая монополия, естественная, не устраняет ряд известных опасностей, связанных с ее функционированием. К главным из них относится злоупотребление монопольной властью, возможность общей деградации монопольной компании вследствие отсутствия конкуренции и ослабления стимулов для роста эффективности. Чтобы этого не случилось нужна внешняя система контроля, которая заменила бы конкурентный механизм. В качестве такой системы мировой опыт предлагает государственное регулирование. Одновременно там, где это целесообразно, необходимо расширять применение рыночных факторов хозяйствования.

Для поддержания российского экспорта энергоносителей, кроме повышения эффективности работы ТЭК, необходимо:

увеличить экспортный потенциал энергетики;

укрепить позиции России на мировых рынках энергоносителей.

Определяющим направлением увеличения экспортных возможностей российского ТЭК является переход к энергосберегающему развитию. Повышение эффективности использования топлива и энергии дает возможность высвободить значительные количества энергоресурсов для экспорта. Россия обладает огромным неиспользованным потенциалов энергосбережения, который достигает 460-540 млн. т у.т., что составляет 40-45% современного энергопотребления. Одна треть этого потенциала, использование которого намного дешевле, чем увеличение добычи топлива, сосредоточена в ТЭК. Вторая треть этого потенциала находится в других отраслях промышленности, почти 20% - в коммунально-бытовом секторе и сельском хозяйстве, на транспорте – 10%. (3)

Во время спада производства в 90-х годах потребление энергоносителей сокращалось медленнее, чем происходило падение ВВП. В результате росла энергоемкость ВВП, увеличился разрыв по этому показателю между Россией и промышленно развитыми странами. Энергоемкость ВВП в России примерно в два раза превышает соответствующий показатель в США и в три раза больше, чем в среднем по странам Западной Европы. Высокая энергоемкость экономики свидетельствует о том, что при энергосберегающем хозяйствовании часть высвобождающегося топлива можно использовать для внутреннего потребления, а другую его часть направить на экспорт. Высокая энергоемкость ВВП объясняется прежде всего низким техническим уровнем экономики, ее энергоемкой структурой, отсутствием энергосберегающего механизма развития.

Как известно, в структуре экспорта подавляющую долю занимает жидкое топливо и газ, на которые приходится около 96% всех поступлений от экспорта энергоносителей. Поставки российской нефти за рубеж в 2007 г. составили 125,6 млн.т, газа – 188,8 млрд. куб. м. Основные потребители российского топлива – страны европейского региона.

В перспективе мировые рынки энергоносителей, прежде всего нефти и газа, станут объектом все более усиливающейся конкурентной борьбы. Ее сфера будет охватывать все регионы и страны мира, независимо от того, к какой группе принадлежат они – к производителям или потребителям. Для предотвращения кризисных процессов на мировых рынках нефтегазового топлива, резких колебаний цен на него, необходимо более тесное международное сотрудничество в решении энергетической проблемы, выработка согласованных действий стран, добывающих углеводородное топливо, в энергообеспечении мирового сообщества. Укрепление позиций России на мировых рынках топлива во многом будет зависеть от ее участия в рамках Европейской энергетической хартии, от сотрудничества России с Организацией стран-экспортеров нефти (ОПЕК), Международным энергетическим агентством (МЭА) и другими международными организациями.

Укрепление позиции российских экспортеров на мировых рынках топлива во многом зависит от уровня цен на них. Если мировые цены будут находиться на низком уровне, то российское нефтегазовое топливо перестанет быть конкурентоспособным.

Россия отличается достаточно высокими затратами нефте- и газодобычи, уровень которых растет. В этих условиях конкурентоспособность российского нефтегазового топлива на мировых рынках будет падать. Особенно критически ситуация складывается для российского нефтяного комплекса. Есть вероятность того, что при сохранении для российского нефтегазового комплекса негативных тенденций, Россия через несколько лет из экспортера нефти может превратиться в ее импортера.

Проблема перестройки структуры промышленности в пользу роста доли обрабатывающих отраслей относилась к числу приоритетных еще в советское время. При переходе от плановой к рыночной системе хозяйствования эта проблема, как отмечалось выше, стала приобретать особую остроту. Усилились процессы дезинтеграции производства, увеличился разрыв в реальных возможностях развития обрабатывающей промышленности и сырьевых отраслей.

Высокая степень монополизации отраслей ТЭК в условиях отсутствия эффективного государственного регулирования дает возможность монопольным структурам перераспределять доходы этого комплекса в ущерб общенациональным интересам. Возросшая экономическая сила компаний, представляющих ТЭК, позволяет им нарушать в свою пользу баланс между собственными и общенациональными интересами. К последним относится возрождение обрабатывающей промышленности, высоких технологий и наукоемких производств. Для поддержания баланса между корпоративными и общенациональными интересами необходимо усиление государственного воздействия на экономические процессы. Оно может осуществляться через налоги, цены, госзаказы и другие инструменты регулирования.

Вектор приоритетов целесообразно направить на развитие обрабатывающих отраслей, продукция которых широко применяется в ТЭК. С перемещением добычи нефти и газа на север и, особенно, на шельф арктических морей, российский нефтегазовый комплекс испытывает растущий спрос на высокотехнологичную, наукоемкую продукцию обрабатывающих отраслей. Потребность в такой продукции испытывают и другие отрасли ТЭК. Конверсия ВПК, где сосредоточен основной наукоемкий производственный потенциал, позволит обеспечить производство высокотехнологичной продукции. Гарантировать окупаемость инвестиций, вложенных в создание наукоемкого оборудования для ТЭК, можно за счет реализации энергоносителей, производство которых осуществляется с помощью высоких технологий.

Обрабатывающие отрасли промышленности, прежде всего гражданское машиностроение, легкая и пищевая промышленность, отличаются низким техническим уровнем. Высокие текущие и капитальные затраты в этих секторах экономики препятствуют сближению структуры цен внутреннего и мирового рынков, делают их продукцию неконкурентоспособной. Ситуация усугубляется тем, что в процессе либерализации ценообразования опережающе росли цены на энергоносители и сырье по сравнению с продукцией обрабатывающей промышленности. Это сузило возможности инвестирования и обновления производственного аппарата в обрабатывающих секторах экономики.

В сложившихся условиях одним из важных путей поддержания и развития обрабатывающих отраслей промышленности является снижение цен на энергоносители. Их высокий уровень давит обрабатывающую промышленность, одна из причин значительных цен на ее продукцию, в результате чего она не находит сбыта. Падает производство. В итоге возникает проблема неплатежей за поставляемые энергоносители. С падением производства связана проблема недопоступлений средств в бюджет. Из-за завышенных цен за счет высокого уровня налогов в цене нефти и газа деньги недополучает ни производство, ни бюджет.

Снижение налогов на энергоносители ведет к сокращению поступлений в федеральный и местный бюджеты. Компенсировать это сокращение можно за счет роста налоговых поступлений от обрабатывающих отраслей. Снижение цен на продукцию обрабатывающих секторов экономики приведет к повышению спроса на них, увеличению объемов производства и расширению налогооблагаемой базы.

Развитию обрабатывающей промышленности может способствовать прекращение практики перекрестного субсидирования. Рыночная экономика предполагает, что цены на энергоносители формируются в соответствии с реальной стоимостью их производства и транспортировки до потребителей. Однако в России существуют льготные группы потребителей и это условие ценообразования не выполняется.

Особенно большие перекосы существуют при формировании тарифов на электроэнергию. К льготным группам потребителей электроэнергии относится население и сельское хозяйство, которые приобретают электроэнергию по цене существенно ниже реальной стоимости. Одновременно недоплаты населения и сельского хозяйства переносятся в тарифы для промышленности. Это отрицательно влияет на экономическое положение прежде всего крупных энергоемких производств, имеющих высокую долю электроэнергии в затратах при производстве продукции. В результате снижается конкурентоспособность продукции энергоемких предприятий, что ведет к их частичной загрузке или полной остановке, развитию кризисных процессов.

Введение льготных тарифов для всего населения обосновывается необходимостью обеспечения социальной защиты населения. Однако известна итоговая неэффективность использования заниженной цены на какой-либо товар в качестве инструмента социальной политики. Необходима адресная поддержка малообеспеченной части населения за счет высокооплачиваемых слоев.

В перспективе экологические факторы все в большей степени будут определять структуру промышленности, ограничивать рост энергопроизводства. Научно-технический прогресс, с одной стороны, обостряет экологическую ситуацию, расширяя возможности разрушать природу, а с другой – в результате прогресса появляются экологически ориентированные техника и технология. В процессе структурных преобразований промышленности целесообразно усилить роль государства в решении экологических проблем. Интересы крупных компаний в этой области часто не совпадают с общенациональными интересами.

1.2 Долгосрочное кредитование развития предприятий ТЭК РФ

Наиболее распространенным в мировой практике инструментом финансирования инвестиций в производство является привлечение заемного капитала.

Ключевым показателем, характеризующим развитие кредитного дела в стране, является отношение совокупного объема кредитов, предоставленных банками страны предприятиям и гражданам, к валовому внутреннему продукту (ВВП). Чем этот показатель выше, тем активнее банки занимаются собственным бизнесом. По данным американского рейтингового агентства «Standard and Poor's» этот показатель в Германии достиг 113, в США - 119, в Японии - 193%. В бывших социалистических странах он несколько ниже - в Словакии - 41%, Чехии - 98 и в Румынии - 24%. В то же время в России ссуды предприятиям и населению на начало 2008 г. не превышали 11% и на конец 2009 г., по нашим оценкам, порядка 14-15%.

В 2008 г. банки дали только 4,3% всех инвестиций в производство. Это порядка 24 млрд. рублей (чуть меньше 1 млрд. долл.) из 556 млрд. рублей (23 млрд. долл.) всех инвестиционных включений. В 2009 году доля участия банков в инвестиционном процессе опустилась до 4%, но при этом объемы несколько возросли вследствие роста инвестиций на 17,4% по сравнению с 2008 г. Причины низкой активности банков в инвестиционном процессе, с нашей точки зрения следующие:

крайне недостаточные возможности банковской системы для кредитования по сравнению с потребностями сектора экономики;

отсутствие механизма взыскания долгов. В результате кредиты либо погашаются с большим опозданием (просроченные кредиты), либо вообще не возвращаются заемщиками;

низкий эффективный спрос на инвестиции со стороны реального сектора экономики, обусловленный большой долей низкорентабельных и убыточных предприятий;

отсутствие прозрачности финансовой деятельности заемщика и механизмов залогового обеспечения;

многие банки имеют свой ограниченный круг кредитуемых предприятий (ФПГ, холдинги и др.), которые в случае выдачи кредитов предприятиям «со стороны» предоставляют ссуды обычно на невыгодных для заемщика условиях, а своим - на льготных условиях;

высокий уровень процентных ставок, значительно превышающий темпы инфляции при низкой рентабельности производства;

высокий кредитный риск банковского кредитования инвестиций при ограниченности финансовых возможностей коммерческих банков и нестабильной экономической ситуацией.

Следует отметить, что в странах с рыночной экономикой риски - необходимые атрибуты банковской деятельности. Известный американский специалист Джозеф Ф. Синки отмечает: «В основе финансового управления банком - способность управлять балансовыми и внебалансовыми портфельными рисками. Сейчас более чем когда-либо банковская деятельность - это управление риском».

Банковское кредитование для производителей экономически оправдано лишь в том случае, если их рентабельность реализации продукции выше, чем стоимость заемных средств. При ставке рефинансирования в 25%, банки кредитуют под 30 и больше процентов. Сравнение этой ставки с уровнем рентабельности отраслей показывает, что в настоящее время банковским кредитом могут воспользоваться лишь предприятия газодобывающих и нефтеперерабатывающих отраслей, да некоторые высокорентабельные предприятия черной и цветной металлургии. Для всех остальных отраслей доступ к банковским кредитам, за небольшим исключением, практически закрыт.

В результате, несмотря на то, что кредитование для коммерческих банков традиционно является более высокодоходным видом деятельности, чем расчетно-кассовое обслуживание, большинство российских банков предпочитает ограничить свои взаимоотношения хотя и менее прибыльными, но в то же врем менее рисковыми расчетными операциями.

Главной особенностью посткризисного развития банковской системы стал неожиданно динамичный рост остатков средств на корреспондентских счетах коммерческих банков. Оснований для эйфории нет. Этот рост вновь достигнут во многом за счет эффекта пирамид; прежние обязательства обслуживаются за счет прироста новых ресурсов с финансового рынка. Избыточные ресурсы банков не работают на экономику.

Риски, высокая цена кредитования, узкий круг потенциальных заемщиков, неумение и слабая доходность работы на кредитном рынке - все это тормозит со стороны банков приток инвестиций в реальный сектор.

Однако, по мере восстановления и укрепления банковской системы, улучшения экономического положения и стабилизации политической ситуации в стране положение в кредитовании реального сектора медленно, но верно меняется в лучшую сторону. Если после кризиса 2008 г. банки практически полностью прекратили кредитование реального сектора, то, начиная с середины 2009 г. они стали активизировать свою деятельность в этом направлении. За период с ноября 2008 г. по ноябрь 2009 г. банки (российские и иностранные) осуществляли вложения, примерно, на 3,5 млрд. долл. Причем кредитовались как экспортоориен-ированные отрасли такие как нефтяной комплекс, черная и цветная металлургия, так и отрасли ориентированные на внутренний рынок (телекоммуникации, электроэнергетика, оборонная промышленность и др.).

Особенно велики были вложения в нефтяной комплекс. За рассматриваемый период банковские инвестиции в основной капитал нефтяного комплекса составили 2 млрд. долл. т.е. 57% от общего объема их инвестиций. Это самые крупные вложения по сравнению с другими комплексами (черная и цветная металлургия - 0,7 млрд. долл., телекоммуникации - 0,6 млрд. долл., судостроение- 0,1 млрд. долл.). Из общего объема инвестиций в нефтяной комплекс - ¾ пришлось на ТНК (см. табл. 1). Из таблицы 1. также хорошо видно, что нефтяные компании финансируют только очень крупные отечественные (Сбербанк) и зарубежные (ЕБРР, Eximbank,) банки, либо группы банков (синдицированные кредиты).

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал нефтяного комплекса (ноябрь 2008 г. - ноябрь 2009 г.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата выдачи кредита | Кредитор | Объем кредита млн. дол. | Получатель кредита | Цель кредита |
| май 2002г. | Сбербанк | 78 | ТНК | Обустройство нефтяного месторождения |
| май 2002 г. | ЕБРР | 150 | ЛУКойл | Текущие расходы на прессинг нефти |
| август 2002г. | Синдицированный кредит | 50 | ЮКОС |  |
| август 2002 г. | Синдицированный кредит | 280 | Сибнефть |  |
| сентябрь 2002 г. | Komerz-bank | 672 | ТНК | Увеличение нефтедобычи на Саматлорском месторождении |
| октябрь2002г | Сбербанк | 500 | ТНК | - |
| октябрь2002г | eximbank | 278 | ТНК | Механизация Рязанского НПЗ |

Особенности кредитной политики нефтяных компаний состоят в том, что в отличие от многих российских акционерных обществ в условиях труднодоступности получения масштабных кредитов на российском рынке ссудного капитала этим компаниям удается привлекать средства и с внутреннего и с международного рынков крупные инвестиционные кредиты.

Без сомнения, по мере роста финансовых возможностей банков будут расти и объемы банковских инвестиций в реальный сектор вообще, и, в нефтяной комплекс, в частности. В ближайшем же будущем основными источниками финансирования больших инвестиционных проектов будут оставаться главным образом синдицированные кредиты и кредиты иностранных банков, что и подтверждается статистическими данными табл. 1.

Для расширения деятельности банков в сфере долгосрочного кредитования предприятий наряду с созданием благоприятной макроэкономической среды следует улучшить действующую систему законодательных и нормативных актов в области кредитования.

К числу мер и льгот, которые должны стимулировать предоставление долгосрочных кредитов реальному сектору следует отнести следующие:

использовать консорциальное кредитование - временное добровольное объединение банков и предприятий для реализации крупных целевых программ и проектов на основе общности экономических интересов, равноправия участников, свободы выбора организационной формы объединения и организации отношений на договорной основе, что позволит сгладить основной изъян банковской системы - недостаток совокупного капитала;

усилить работу зародившегося механизма привлечения денежных сбережений населения, прежде всего аккумулируемых в Сбербанке России и финансовых ресурсов субъектов федерации в кредитование. Пока в первую очередь импортозамещающих и технически передовых производств с одновременным использованием системы гарантий и льгот;

снизить фонд обязательных резервов в ЦБ в соответствии с величиной кредитов, размещенных в промышленном секторе;

обеспечить прозрачность и достоверность информации о кредитуемых предприятиях и доступ к ней банков-инвесторов;

ввести льготные ставки налогообложения кредитных организаций в части доходов, полученных от кредитования реального сектора экономики;

в качестве льгот может рассматриваться снижение налога на прибыль коммерческих банков, участвующих в кредитовании независимо от сроков кредита;

дифференцирование нормативов соотношения привлекаемых средств населения и капитала коммерческого банка, установление повышенных нормативов для банков, участвующих в финансировании приоритетных национальных программ;

уменьшение резервных отчислений на возможные потери по льготным ссудам, которые позволят увеличить размеры денежных средств, направляемых на инвестиции в производство.

Благоприятные условия для инвестирования реального производства создаются при сращивании промышленного и банковского капитала, т.е. при создании финансово-промышленных групп (ФПГ). Экономический кризис 2008 г. показал, что именно эти структуры оказались более приспособленными к особенностям рыночных отношений и действию дестабилизирующих явлений в экономике.

Интеграционные процессы по формированию холдингов происходят по двум направлениям, предполагающим вертикальную или горизонтальную консолидацию. В первом случае в основе идеологии создания холдингов - концентрация как сырьевых, так и перерабатывающих производств. Это позволяет получить наибольший доход в результате контроля над всей технологической цепочкой, создающей добавленную стоимость. Данная схема наиболее эффективна в отраслях, где значительно число технологических переделов, в частности, в нефтегазовой.

При горизонтальной консолидации холдинговые структуры, изначально формировавшиеся в пределах одного сектора промышленности, проникают и в смежные отрасли. Так, нефтяные компании, владеющие сырьем для нефтехимии, активно внедряются в химический комплекс.

Недостаточная капитализация российских банков, острый дефицит долгосрочных пассивов и низкое качество инвестиционных проектов значительно снижает возможности кредитования. Еще одним важным фактором, негативно влияющим на увеличение кредитования, является снижение маржи между стоимостью кредитов и депозитов. С учетом инфляции реальные ставки на финансовом рынке очень низки.

Проводившийся специалистами анализ отечественной банковской системы позволил выделить пять групп банков относительно однородных по преобладающему характеру кредитных операций и «модели поведения». Банки, обслуживающие нефтяной сектор экономики, можно охарактеризовать как «расчетные банки», деятельность которых ориентирована на проведения расчетно-кассового обслуживания клиентов, в преобладающей части учредителей данного банка. В основном это банки отраслевой группы (банковской финансово-промышленной группы, холдинга) или вообще одного клиента (крупного акционерного общества). Банки такого типа, по существу, являются «кэптив-ными» банками, в активах данной группы банков наибольший удельный вес (40-50%) занимают остатки на корреспондентском счете в Центральном Банке России и в иностранных банках. В пассивах преобладают остатки на расчетных счетах клиентов (50-70%). Обычно такие банки не имеют инвестиционных портфелей.

С определенными оговорками к банкам, связанным с нефтяным сектором, можно отнести и «кредитные банки». Для данной группы банков характерно преобладание в активах кредитов корпоративным заемщикам (60-70%), а в пассивах - средства клиентов (60-80%) и собственные средства. К этой группе относятся: Банк «Возрождение», «Уралсиб», Балтийский банк.

В последние годы ФПГ и холдинги сокращают свою банковскую деятельность и централизуют финансовые потоки, примером является НК «ЛУКОЙЛ». За 10 лет существования НК «ЛУКОЙЛ» сам холдинг и его дочерние структуры участвовали в большом количестве банков. С 2002 года НК «ЛУКОЙЛ» проводит политику по выводу из своих активов основной части банков, входящих в холдинг, и укрупнение оставшихся. В 1998 году Когалым-нефтебанк и банк «Лангепас» были присоединены к банку «Петрокоммерц». В конце 2008 года НК «ЛУКОЙЛ» дополнительно внес в уставный капитал этого банка более 100 млн. долл., таким образом доведя долю своего участия в капитале банка до 90%. Ранее банк «Петрокоммерц» приобрел «Ухтабанк», который обслуживал «КомиТЭК», вошедший в состав НК «ЛУКОЙЛ».

Таким образом, банк «Петрокоммерц» стал «опорным» банком крупнейшего российского нефтяного холдинга. Менеджмент холдинга считает, что функционирование в его составе одного банка, имеющего региональное представительство, более эффективно. По состоянию на конец 2008 года из всех банковских активов у НК «ЛУКОЙЛ», кроме банка «Петрокоммерц», осталась лишь 17% в «Собибанке».

Из-за того, что банковская деятельность и вложения в финансовые инструменты перестали обеспечивать достаточно высокой доходности, возникло стремление к диверсификации в реальный сектор, усиление контроля за предприятиями, перевод их счетов в подконтрольные банки, что обеспечивает недорогую депозитную базу, снижение рисков по кредитам, инвестирование, участие в прибыли. Банк, как основной оператор ФПГ, привлекает в свои активы значительные дополнительные средства, и это потенциально приводит не только к росту активов, но и их надежности, так как их расходование будет осуществляться под контролем самого банка. В 2009-2008 гг. часть банков стала ориентироваться на долгосрочную работу в области производства. Другая часть -вынуждена позаботиться о повышении стоимости приобретенных ими акций предприятий для последующей продажи.

В целом в деятельности банковских объединений в области промышленного производства, в том числе, нефтяного, можно выделить следующие основные направления деятельности:

стратегическое (связанное с диверсификацией вложений);

инвестиционно-банковское привлечение финансовых ресурсов для расширения производства и осуществления слияний и поглощений;

реструктуризация отдельных компаний и осуществление последовательной деятельности по продаже их структурных подразделений (включая составляющие непрофильного бизнеса);

выработка и осуществление эффективной защиты клиента банка от поглощений.

Превалирование того или иного из названных видов деятельности зависит не только от целей бизнеса ФПГ или холдинга, но и от стабильности отечественной экономики и успехов в укреплении банковской системы.

Еще одной мерой институционального характера, которая, по нашему мнению, увеличит инвестиционные возможности банков, должно быть осуществление мероприятий по концентрации и централизации банковского капитала, для того, чтобы реализовать прямую зависимость между размерами собственного капитала банка и возможностями кредитования.

В условиях все более обостряющейся проблемы финансовых ресурсов на первый план выдвигается задача выбора приоритетных направлений для наиболее эффективного вложения средств. Этому должен предшествовать анализ привлекательности предприятий и отраслей с точки зрения инвестирования и, соответственно, кредитования.

Общеизвестно, что инвестировать (кредитовать) хорошо работающее предприятие в развивающей отрасли менее рискованно, чем предприятие с таким же финансовыми показателями в отрасли стагнирующей. В Западных странах информация, характеризующая состояние отраслей, содержится в специальных сборниках, выпускаемых различными рейтинговыми агентствами (например, Dun and Bradstreet, Industry Norms and Business Rations). В России на сегодняшний день такая информация только формируется, чем, в определенной степени, можно объяснить низкий уровень банковского кредитования реальной экономики.

1.3 Анализ возможностей новых методов финансирования предприятий ТЭК

Поддержание и расширение энергетической базы в любой стране являются весьма дорогостоящим делом. Это обусловлено необходимостью привлекать огромные средства для организации крупномасштабных поисковых работ, связанных с риском добычи и переработки нефти и газа, строительства электростанций и угольных карьеров, сооружения нефтегазопроводов, грузовых терминалов и линий электропередач; с развитием огромной обслуживающей инфраструктуры и финансированием смежных отраслей по обеспечению ТЭК достаточным количеством металлопроката, труб, цемента, машин, оборудования, средств транспорта и пр.

При финансировании предприятий ТЭК речь идет о гигантских затратах, размеры которых исчисляются десятками миллиардов долларов. Так, освоение только одного месторождения нефти типа «Сахалин-1» требует 15 млрд долларов, капиталовложения на претворение в жизнь шести проектов разработки «тяжелой» нефти в бассейне реки Ориноко (Венесуэла) оцениваются в 17 млрд. Средства, затраченные на строительство в 1981-1985 гг. шести газопроводов, соединивших Западную Сибирь с европейской частью России, превысили затраты на создание таких крупнейших объектов, как БАМ, ВАЗ, КАМАЗ и Атоммаш, вместе взятых.

Осуществление таких огромных затрат выходит за пределы возможностей бюджетного финансирования. Недостаточными оказываются и возможности местного промышленного и банковского капитала. Таким образом, в условиях дефицита средств, мобилизуемых из местных источников, страны, встающие на путь осуществления крупных энергетических проектов, особенно в нефтяном и газовом секторе, обычно прибегают к внешним заимствованиям и привлечению прямых и портфельных инвестиций из-за границы. Это является общепринятой практикой не только для развивающихся государств, стран с переходной экономикой, но и для ведущих промышленно развитых держав.

Рассмотрим современную практику использования лизинга, как нового метода финансирования предприятия топливно-энергетического комплекса на примере работы компании АО «Лизингстроймаш».

Акционерное общество «Лизингстроймаш» было создано в 1991 г. на базе структурного подразделения (Главнефтегазстроймеханизация) Миннефтегазстроя СССР для реализации крупных проектов в области строительства объектов нефтегазовой отрасли. Основными акционерами общества стали такие предприятия, как ОАО «Востокнефтепроводстрой», ООО «Внештрубопроводстрой», ЗАО «Транснефтегазстрой», ГП трест «Мосгазпроводстрой», Учебный комбинат Минэнерго России.

Организационная структура акционерного общества, базирующаяся на многолетнем опыте работы, позволила успешно справиться со многими заданиями, в частности, по обустройству газовых месторождений Ямала и Ямбурга, нефтяных месторождений Западной Сибири и Башкортостана, реконструкции Московской кольцевой автомобильной дороги, началу освоения Сибайского медноникелевого месторождения, по строительству газопровода в Республике Македония.

На протяжении ряда лет акционерное общество успешно сотрудничает с такими ведущими компаниями топливно-энергетического комплекса России, как ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Росуголь», ОАО «Роснефтегазстрой» и другими.

Основу производственного потенциала акционерного общества составляют четыре филиала. Они объединяют двенадцать региональных участков и способны решать любые задачи по возведению объектов ТЭК, а также общегражданского назначения.

Структура управления компанией имеет матричное построение, объединяет линейно-функциональные и дивизионные организационные составляющие.

Руководство «Лизингстроймаша» не без колебаний приняло решение участвовать в работах по проекту Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) в качестве непосредственного исполнителя строительных работ. Дело в том, что к тому времени основным видом деятельности компании считался оперативный (операционный) лизинг современной строительной техники (более 200 машин зарубежного производства и около 550 - отечественного) предприятиям бывшего Миннефтегазстроя СССР для выполнения земляных работ, ее техническое обслуживание и ремонт, а также доставка к месту эксплуатации.

Надо признать, что к концу 80-х годов предприятия отрасли выполняли значительные объемы строительно-монтажных работ, имея для этого солидный парк специальных машин и оборудования. Однако все это было разбросано по многочисленным объектам, жестко закреплено за предприятиями и часто простаивало вследствие неудовлетворительного планирования работ. Кроме того, к 1991 г., моменту создания «Лизингстроймаша», большая часть этого парка практически выработала свой ресурс. К тому времени также значительно снизились инвестиции в строительство объектов нефтегазового сектора и, как следствие, сократились объемы работ. Предприятиям стало невыгодно держать у себя «лишнюю» для них технику, и они стали от нее освобождаться.

Спасение было найдено благодаря оперативному лизингу. Внедрение этой формы инвестирования в практику дорожного и нефтегазового строительства позволило с минимальными затратами обновить парк машин, а также добиться за счет создания гибкой системы их передачи от одного заказчика к другому сокращения до минимума вынужденного простоя техники. Центр тяжести организационных усилий «Лизингстроймаша» за последние три-четыре года переместился со строительных площадок третьего московского автотранспортного кольца на объекты КТК и топливно-энергетического комплекса Западной Сибири. Завтра он будет смещаться в сторону Казахстана, Сахалина и Балтики, то есть туда, где будут возведены мощные системы транспортировки нефти.

Концентрация строительных машин и оборудования в одних руках и их использование там, где они нужнее в данный момент, резко сокращают потребность в увеличении их парка, повышают фондоотдачу уже имеющейся техники, позволяют рациональнее использовать собственные и заемные денежные средства. Вместе с тем, лизингополучателю по его желанию предоставляется также весь комплекс услуг по эксплуатации и техническому обслуживанию оборудования.

Проанализируем причины, почему исследуемое нами акционерное общество не сразу решилось участвовать в проекте КТК. Во-первых, сыграла свою негативную роль определенная инерция мышления, хотя оперативным лизингом компания занималась уже почти девять лет. Лизинг для компании был как бы «наезженной колеей», но никто не мог гарантировать, что при переходе на новое поле деятельности не возникнут совершенно неожиданные проблемы.

Во-вторых, при лизинге строительной техники рентабельность не очень высока, зато минимум ответственности: руководство компании не отвечало за качество проводимых с ее помощью работ, но его волновали соблюдение оговоренных в контракте сроков передачи техники в работу, своевременность поступления лизинговых платежей и возврат машин в исправном состоянии.

При строительстве морского терминала под Новороссийском компания вышла на строительно-монтажные работы, где совсем другие степень ответственности и объемы. Однако именно лизинг помог «Лизингстроймашу», достичь того уровня технического оснащения компании, профессиональной подготовки ее кадров, который соответствовал требованиям, предъявляемым заказчиком при строительстве терминала.

Следует иметь в виду, что межгосударственный договор между Россией, Казахстаном и Оманом о создании КТК был подписан в сентябре 1992 г. Реальное же воплощение проекта в жизнь началось в 1996 г., после окончательного согласования состава его участников.

В начале 2007 г. Каспийский трубопроводный консорциум провел тендер на право осуществления строительства по всей трассе нефтепровода. Его выиграл «Лизингстроймаш» совместно с другими организациями-подрядчиками: «Южтрубопроводстроем», «Востокнефтепроводстроем», «Волгограднефтестроем» и т.п.

В принципе, прокладка трубопровода большого диаметра и протяженностью более 700 км не является для России чем-то из ряда вон выходящим. В свое время Миннефтегазстрой СССР ежегодно прокладывал таких трасс более чем на 2000 км. А если учесть, что практически весь коллектив «Лизингстроймаша» ранее работал в структуре этого министерства, то новое задание не было непреодолимым препятствием для участия нашего акционерного общества в данном проекте. Другое дело, что для лизинговой компании он стал первым серьезным испытанием по проведению субподрядных работ при строительстве такого масштаба.

В соответствии с подписанным контрактом «Лизингстроймашу» поручались разработка, транспортировка и укладка земли общим объемом более чем 2 млн м3. Положение осложнялось тем, что в рамках данной договоренности эти земляные работы осуществлялись на участках, рельеф и грунт которых существенно отличались друг от друга.

Учитывая сложные условия горной местности, где планировалось построить резервуарные и береговые сооружения нефтяного терминала, специфику работ на участке прокладки трассы будущего трубопровода, а также высокие требования по качеству и срокам исполнения, инженеры компании весьма серьезно отнеслись к техническому и технологическому обеспечению. И сразу же споткнулись на следующем моменте: если в точности исполнять ту технологию, которая была проработана в контракте, то в этом случае необходимо было бы закупить и поставить более десяти дробильных комплексов. В течение шести месяцев необходимо было вынуть и раздробить более 2 млн м3 скального грунта, произвести его рыхление и разработку, после этого доставить этот грунт на дробильные установки, произвести дробление, затем вывезти щебень на площадку и произвести уплотнение с коэффициентом 0,95.

Однако после анализа условий выполнения намеченных по контракту работ выяснилось: предложенные в нем технологии не позволяют уложиться в установленные сроки, а значит - неизбежны серьезные убытки. Спасительный выход был найден путем применения оригинального метода - рыхления грунта методом взрывов с одновременным дроблением скальных пород.

В верхний слой грунта в шахматном порядке закладывались заряды, которые с некоторой задержкой подрывались вслед за основным, глубинным зарядом. Технология была разработана совместными усилиями сотрудников «Лизингстроймаша» и специалистов генерального подрядчика - компании «Старстрой» - и затем осуществлена первым. При этом стоимость буровзрывных работ хотя и несколько возросла, зато сократился до 10-15% от общей массы выход так называемых негабаритов. Одновременно были применены тяжелые катки весом до 20 т. Это позволило резко повысить качество уплотнения грунта и в итоге дало выигрыш во времени и по себестоимости работ.

При обратной засыпке трубопровода в траншее необходимо было обеспечивать жесткость закрепления трубы в определенном положении, исключая при этом механические повреждения ее поверхности. Заложенная в проекте технология позволяла это делать, но при этом предусматривался большой расход песка, что требовало существенных расходов на его транспортировку и сортировку. Применив метод «внутренней опалубки», наши специалисты создали «конструкцию» из песка и щебня, которая, соответствуя условиям контракта, в то же время являлась надежной защитой трубы от воздействия скальных пород, экономия же песка составила 30% от запланированной массы.

Прежде чем начать работы на трассе КТК, нужно было возвести массу объектов инфраструктуры: подсобные помещения, временные дороги, административные здания. Все это было сделано заранее и на высоком качественном уровне. Конечно, «Лизингстроймаш» не покрывал дороги дорогостоящим асфальтобетоном, но чем хорош мергель (скальная порода, преобладающая на терминале КТК), так это тем, что после определенной обработки и укатки покрытие получается жестким и достаточно надежно выдерживает прохождение нескольких сотен тяжелых самосвалов в день.

Выше уже говорилось о парке машин и строительных механизмов «Лизингстроймаша» (более 750 единиц), из которых примерно половина - бульдозеры, экскаваторы, грейдеры, катки и пр. С точки зрения лизинговой компании, качественный и количественный состав этого автопарка можно считать оптимальным для обеспечения потребностей в технике заказчиков-лизингополучателей.

Однако практика работы в роли строительного подрядчика на КТК показала: каждый проект такого рода требует дополнительных маркетинговых исследований и более тщательной технической подготовки. Например, еще на начальной стадии «Лизингстроймаш», был вынуждены констатировать: своими силами не удастся справиться с заложенными в проекте объемами грузоперевозок. И хотя с помощью разработанных компанией новых технологий удалось сократить их количество, но все равно в день приходилось перемещать до 20 тыс. т грунта на расстояние до 5 км. Поэтому к выполнению этой стадии проекта были привлечены субподрядчики: «Лукова-Руссия», «Автомобилист», «Кубань-сервис», а также другие местные предприятия.

Для себя руководстов компанией сделало один важный вывод: парк большегрузных машин в «Лизингстроймаше» должен быть увеличен, и под него необходимо создать соответствующую техническую и сервисную базу. Цель всего этого одна - примерно 50% грузоперевозок в будущих проектах наша компания должна обеспечивать самостоятельно. Известно, что современная техника позволяет решать несколько задач лишь простой сменой навесного оборудования. Например, с помощью всего шести его основных видов - ковша, ковша-рыхлителя, гидромолота, лесоповального, грейферного и бурового оборудования - обыкновенный экскаватор может осуществлять целый ряд различных операций. Специальное же оборудование позволяет использовать его уже и на монтажных работах, в частности, для укладки труб, подъема строительных грузов и т.п.

Расширение номенклатуры технического парка, повышение его функциональных возможностей требуют все большей универсальности не только от обслуживающего персонала, но и от работающих на этой технике операторов. И вопрос этот не праздный. Конечно, можно было бы пойти по пути наименьшего сопротивления - сократить саму номенклатуру или максимально унифицировать используемое оборудование. Однако подобный «выход» сразу же оказался бы в противоречии с предъявляемыми сегодня заказчиком требованиями. А зачастую главное из них - сдача объекта под ключ; это, в свою очередь, предусматривает весь комплекс строительных работ, начиная от вертикальной планировки и разработки грунта до возведения отдельных элементов инфраструктуры и их обустройства. Естественно, помимо наличия парка современной строительной техники, необходимы соответствующий ему набор специалистов, их постоянное обучение и, по возможности, обеспечение максимальной взаимозаменяемости.

Выше уже отмечалось, что большинство специалистов «Лизингстроймаша» пришли из структур Миннефтегазстроя СССР. Сегодня их опыт и умение работать напряженно и эффективно снова востребованы, и для нас очень важно в связи с этим не только сохранить кадровый потенциал, но и искать для работников соответствующие мотивации для повышения производительности труда в интересах «Лизингстроймаша» и топливно-энергетического комплекса в целом.

Развитие российского топливно-энергетического комплекса протекает под действием следующих основных факторов: конъюнктуры мирового рынка нефти, государственной политики в отношении ТЭК (в том числе - на региональном уровне), расстановки сил внутри отраслей и конкурентной борьбы между компаниями. Влияние еще одного фактора - внутрироссийского рынка энергоносителей - на реальную ситуацию пока невелико из-за отсутствия на нем сильных, платежеспособных, самостоятельных субъектов, способных серьезно корректировать ситуацию. По мере выхода экономики из кризиса, оживления производства роль этого фактора будет постепенно возрастать.

Рост мировых цен на нефть, еще более усилившийся в период снежной, холодной зимы в Западной Европе и Северной Америке, сослужил хорошую службу российским нефтяным компаниям, и в первую очередь, крупнейшим. Еще недавно с трудом сводившие концы с концами, закрывавшие промыслы, к началу 2007 г. они избавились от пугающего призрака «СИДАНКизации», то есть постепенного развала холдингов и, напротив, стали все больше задумываться над вложениями капитала, новыми проектами и приобретением дополнительных активов. Долго ли будет действовать подобная тенденция, покажет время, а пока лидеры нефтяного бизнеса явно оживились.

В последние годы развитие форфейтинговых услуг с участием предприятий отрасли ТЭК шло по следующим основным направлениям.

1. Вторичный рынок и инвестиции в форфейтинговые активы

Покупая активы, форфейтер совершает инвестирование. Возможно, он вовсе не желает держать свои средства в подобной форме в течение длительного времени, а наоборот, стремится к перепродаже инвестиции другому лицу, также становящемуся форфейтером. На основе этой последующей перепродажи долгов возникает вторичный форфейтинговый рынок.

Форфейтер может перепродать часть активов, находящихся в его собственности, поскольку природа сделки позволяет дробить долг на любое количество частей, на каждую из которых оформляется вексель со своим сроком погашения. Один или несколько из этих векселей могут быть проданы.

Не следует думать, что первичный и вторичный форфейтинговые рынки сильно разграничены. На самом деле одни форфейтеры, оперируя на вторичном рынке, остаются держателями определенного портфеля форфейтинговых ценных бумаг, а другие, мало связанные с первичным рынком, могут быть активными трейдерами на вторичном. На обоих рынках действуют, как правило, юридические лица. Вложения в форфейтинговые активы частными лицами встречаются довольно редко, поскольку далеко не каждым инвестор обладает солидным портфелем, позволяющим нести сопутствующие сделкам этого рода политические и экономические риски.

Зачастую непосредственной передачи форфейтинговых бумаг новому владельцу не происходит. Он знает стоимость бумаг, сроки их обращения, знает гаранта, но не первоначального эмитента. В этом случае предыдущий владелец по истечении срока действия ценных бумаг собирает платежи и переводит их новому владельцу. Чем же объясняется подобная секретность на вторичном форфейтинговом рынке?

Прежде всего, соображениями конфиденциальности. Экспортер заинтересован в неразглашении информации о способах финансирования его сделок и не хочет, чтобы покупатель (или какие-либо третьи лица) знал о его финансовых нуждах и используемом механизме финансирования его сделок. Любая продажа форфейтинговых бумаг предполагает риск невольного расширения круга деловых взаимоотношений, что затрудняет контроль со стороны экспортера. Во избежание этого последний стремится установить определенные ограничения в контракте, которые мешали бы свободному обращению форфейтинговых бумаг.

Несмотря на все трудности, вторичный форфейтинговый рынок с участием предприятий ТЭК в последние годы процветает. Объяснить это можно следующими обстоятельствами.

Первичный держатель ценных бумаг может, к примеру, обнаружить, что покупка какой-либо новой бумаги приведет к превышению лимита кредитования, установленного им для данной страны. Даже если доход по этим бумагам очень привлекателен, он вынужден будет отказаться от сделки, если не уполномочен превышать данный лимит. Решением проблемы может быть перепродажа либо уже имеющихся в портфеле бумаг предприятия ТЭК, либо тех, которые предложены в данный момент. То же самое происходит при превышении установленных им лимитов кредитования какого-либо определенного эмитента. Первичный держатель может быть привлечен на вторичный рынок просто потому, что процентные ставки упали, и он может купить на данном рынке бумаги с большим дисконтом, чем при покупке тех же бумаг на первичном рынке.

Есть и другие причины, заставляющие первичного держателя участвовать в торговле на вторичном рынке. К примеру, он хочет обеспечить более высокую ликвидность своего портфеля в ожидании изменения процентных ставок или воспользоваться большей доходностью или более низким уровнем риска определенных бумаг и поэтому приобретает их на вторичном рынке. Или еще проще: на рынке может появиться покупатель, предлагающий выгодную цену (это может произойти, если покупатель предвидит возможный рост процентных ставок в будущем и готов приобрести данные бумаги с более низким дисконтом, чем при первичной их продаже).

Итак, для форфейтера вторичный рынок обладает следующими привлекательными чертами:

доход по форфейтинговым бумагам обычно выше того, который можно получить по другим ценным бумагам (при одинаковом уровне риска, одинаковых сроках и валюте);

любой инвестор заинтересован в том, чтобы снизить риски, а гарантии по форфейтинговым бумагам или аваль первоклассных банков - самое лучшее обеспечение платежа.

Несмотря на всю привлекательность инвестиций в форфейтинговые бумаги, объемы таких операций и количество форфейтеров пока еще невелики. Форфейтинговый рынок не развился пока до размеров брокерского рынка. Многие форфейтеры, особенно торгующие на первичном рынке, считают, что подобное развитие могло бы испугать многих экспортеров и их банки, так как приведет к потере контроля над выпущенными на рынок ценными бумагами.

Другим важным направлением развития форфейтингового рынка стало объединение покупателей в синдикаты. Эта тенденция соответствует процессу объединения банков как кредиторов. Сам процесс объединения происходит на основе взаимной договоренности форфейтеров о том, какую часть форфейтинговых бумаг приобретет каждый из них. Обычно разные бумаги покупаются разными форфейтерами. Но если суммы очень велики, то даже отдельные бумаги могут быть разделены между форфейтерами при помощи договора участия. Правда, этот способ усложняет обращение бумаг, что в свою очередь снижает потенциальную возможность их попадания на вторичный рынок. Кроме того, до сих пор не до конца определен юридический статус подобных соглашений. Поэтому на практике они используются редко.

Существует и другой способ. Если экспортер готов им воспользоваться, ему придется значительно увеличить количество документов, каждый из которых теперь составляется на меньшую сумму с помощью изменения сроков (например, привычные 6 месяцев можно разбить на 2 интервала по 3 месяца и т.д.). Этот способ предпочтителен тем, что не предусматривает составления договора участия между держателями бумаг.

Важно отметить принципиальное различие между форфейтером - участником синдиката и покупателем на вторичном рынке. Участник синдиката является покупателем на первичном рынке и в его обязанности входит проверка законности и правильности оформления всех приобретенных им ценных бумаг, а также гарантий и аваля, прилагаемых к бумагам. Покупатель на вторичном рынке не имеет подобных обязанностей.

Важным направлением развития форфейтингового рынка с участием предприятий ТЭК является расширение финансирования, предполагающего расчет дисконта на основе плавающей процентной ставки. Подобная практика объясняется ростом непостоянства процентных ставок и отражает нежелание многих банков заключать сделки по фиксированным ставкам.

С точки же зрения экспортера любая продажа на основе плавающей ставки процента ухудшает возможности получения максимума денежных средств. Дело в том, что первичный форфейтер продает на вторичном рынке бумаги с дисконтом, базирующимся на превалирующей процентной ставке, причем продажа осуществляется с условием окончательного финансового урегулирования на определенную дату и с учетом последующего движения процентных ставок. Фактически до истечения срока векселя таких дат может быть несколько. Таким образом, соглашение подразумевает высокую степень риска и может вести к возникновению непредсказуемых обязательств, что, конечно, является поводом для беспокойства не только форфейтера, но и его аудиторов.

Любая оценка размеров форфейтингового рынка - не более чем догадка. Рынок этот значительно вырос за последние годы, но все еще остается небольшой частью рынка среднесрочных финансовых ресурсов. Причины, приведшие к его возникновению и росту, будут действовать и в обозримом будущем, однако существуют определенные ограничения для доступа на него новых форфейтеров. Ограничения эти следующие.

Поскольку речь идет о среднесрочном (в западном понимании) финансировании, банкам зачастую трудно согласовать даты погашения форфейтируемых активов с датами погашения собственных займов. Таким образом, остается достаточно высокий риск в случае изменения процентных ставок, что существенно сдерживает активность участников данного рынка.

При проведении операций форфейтинга используется специальная техника, требующая весьма квалифицированного обслуживания. Специалистов в этой области очень мало, а их подготовка требует длительного времени.

Банки мало занимаются исследованием и формированием форфейтингового рынка.

Глава 2. Теоретический обзор методов финансирования, используемых предприятиями ТЭК

2.1 Концептуальные основы лизинга как разновидности метода финансирования предприятий

Термин «лизинг» происходит от английского глагола «to lease» и означает «сдавать и брать имущество внаем». Адекватные понятия имеются: в немецком языке – mitvertrag Kredit, в испанском – arrendamiento financiero, в итальянском – credito arren-damiento, но во многих странах английский термин «leasing» используется чаще, чем его эквивалент на языке страны.

Относительно экономической сущности лизинга пока еще нет единого мнения экономистов. Содержание и роль его в теории и практике трактуется по-разному. Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности, другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или с одной из ее форм, которая в свою очередь сводится к наемным или подрядным отношениям, третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования с чужим имуществом, четвертые интерпретируют как действия за чужой счет, то есть управление чужим имуществом по поручению доверителя.

«Лизинг в самом широком толковании представляет собой комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей передачей его во временное пользование за определенную плату». На наш взгляд более четко характеризует лизинговые отношения следующее определение: «Лизинг- это особый вид предпринимательской деятельности, включающей три формы организационно-экономических отношении: арендные, кредитные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности таких специфических имущественно-финансовых операций».

Считается общепризнанным, что лизинг тесным образом связан с арендным механизмом, но в деловом обороте он имеет более широкую, сложную тройственную основу и содержит в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно сочетаются и взаимно проникают друг в друга, образуя новую организационно-правовую форму бизнеса. В нем реализуется комплекс имущественных отношений, связанных с передачей средств производства во временное пользование путем их купли и последующей сдачи в аренду.

Лизинг относится к предпринимательской деятельности более высокого уровня по сравнению с арендной, банковской или коммерческой (торговой), так как он предполагает и требует широкого диапазона знаний и финансового бизнеса, положения в производстве на рынках оборудования и недвижимости, а также изменяющихся клиентов и их особенностей аренды.

Классическая лизинговая операция осуществляется с участием трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и продавца (поставщика) имущества. Схема самой операции выглядит следующим образом. Будущий лизингополучатель нуждается в определенном имуществе, для приобретения которого у него нет свободных денежных средств. Он обращается в лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми ресурсами, с предложением о заключении договора лизинга. По условиям этого договора лизингополучатель выбирает продавца необходимого ему имущества, а лизингодатель приобретает это имущество и передает его как свою собственность во временное пользование лизингополучателю, который выплачивавет лизингодателю установленные лизинговые платежи. По окончании срока договора имущество либо возвращается лизингодателю, либо переходит в собственность лизингополучателя (рис.1).

Число участников операции может сократиться до двух, если лизингодатель либо лизингополучатель одновременно является продавцом имущества. В реализации крупномасштабной и дорогостоящей операции, напротив, может участвовать больше сторон. В этом случае лизингодатель, как правило, привлекает к сделке новых участников, способных обеспечить необходимые объемы финансирования (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.д.).

Поставщик

Лизингополучатель

Лизингодатель

Финансирующие организации

Страховая компания

Рис.1. Схема лизинговой сделки и финансовых потоков.

С точки зрения имущественных отношений лизинговая сделка состоит из двух взаимосвязанных составляющих: отношений, связанных с куплей-продажей, и отношений, связанных с временным использованием имущества. С позиций обязательственного права эти отношения реализуются с помощью двух видов договоров: договора купли-продажи и договора лизинга.

В том случае, если в договоре лизинга предусмотрена продажа имущества по окончании срока договора, то отношения по временному использованию имущества вновь трансформируются в отношения купли-продажи. Только теперь они возникают между лизингодателем и бывшим лизингополучателем, в чью собственность переходит имущество.

Важно отметить, что все элементы лизингового процесса тесно связаны между собой. Отношения по временному использованию имущества, регулируемые договором лизинга, возникают только после реализации договора купли-продажи. Получается, что только исполнив один договор, можно перейти к реализации следующего. Вместе с тем очевидно, что отношения по передаче имущества во временное пользование играют здесь определяющую роль, а отношения по купле-продаже имущества имеют подчиненное значение.

Так же тесно взаимодействуют между собой все участники лизингового процесса. На первом этапе поставщик имущества и лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель. При этом лизингополучатель, юридически не являясь стороной договора купли-продажи, активно участвует в сделке, выбирая необходимое ему имущество и конкретного поставщика. Все технические вопросы реализации договора купли-продажи (комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства и т.п.) решаются между поставщиком имущества и лизингополучателем. На лизингодателя ложится обеспечение финансовой стороны сделки.

На втором этапе покупатель имущества –лизингодатель сдает его по договору лизинга во временное пользование лизингополучателю. Однако поставщик имущества остается реальным участником сделки. Несмотря на то, что юридически договор купли-продажи связывает его только с лизингодателем, он несет ответственность за качество поставляемого имущества непосредственно перед лизингополучателем.

Экономическая сторона лизинговой операции выглядит следующим образом. Имущество, передаваемое в лизинг, является собственностью лизингодателя. Он становится собственником имущества, приобретая его у продавца за полную стоимость по договору купли-продажи. Лизингополучатель по договору лизинга получает право на владение и пользование имуществом в течение определенного времени. За это право лизингополучатель выплачивает лизингодателю установленную договором сумму в виде лизинговых платежей, которые включают полную или частичную компенсацию стоимости имущества, а также плату за саму лизинговую услугу и другие дополнительные услуги лизингодателя.

«Затраты лизингодателя по сделке (Здат) могут быть выражены равенством:

3дат = СИ + ПК + ДУ+ДРс + ДРн (1),

где СИ – стоимость имущества, передаваемого в лизинг; ПК – проценты за кредит, если для приобретения имущества были привлечены заемные средства; ДУ– стоимость дополнительных услуг; ДРс – другие расходы, связанные с данной сделкой (по страхованию имущества, валютных рисков, уплате налогов и т.д.); ДРн - другие расходы, не связанные с данной сделкой (на содержание помещений, оплату персонала и т.д.).

Затраты лизингополучателя по сделке (3пол), т.е. сумма причитающихся к выплате лизинговых платежей, выражаются следующим равенством:

Зпол = К\*СИ + ПК + ДУ + ДРс+ КВ (2),

где К– коэффициент, учитывающий величину амортизации имущества в течение срока действия договора лизинга; KB– комиссионное вознаграждение лизингодателя за собственно лизинговую услугу».

Сопоставление двух равенств показывает, что затраты лизингодателя на приобретение имущества могут не полностью компенсироваться лизинговыми платежами. Степень компенсации затрат.зависит от соотношения между периодом действия договора и сроком амортизации имущества. Если срок амортизации превышает период действия договора, то имущество по окончании договора, как правило, остается в собственности лизингодателя, но учитывается уже по остаточной стоимости.

Для лизингодателя комиссионное вознаграждение является источником не только покрытия затрат, не связанных с данной конкретной сделкой, но и образования прибыли. Поэтому его основной интерес заключается в предоставлении собственно лизинговой услуги; именно здесь он видит свою экономическую выгоду. Что касается лизингополучателя, то ему необходимо соизмерять свои затраты по лизинговой сделке с той вероятной прибылью, которую он получит при использовании имущества, а это требует более сложных и тщательных расчетов.

Следует отметить, что договор лизинга может также предусматривать право лизингополучателя на выкуп используемого имущества, причем как по окончании договора, так и в течение срока его действия. Выкупная цена устанавливается либо в самом договоре, либо в специальном соглашении сторон. Имущество может выкупаться как по остаточной стоимости, так и по рыночной, так называемой красной цене на такое же или аналогичное имущество.

В топливно-энергетическом комплексе России находят применение самые разнообразные виды лизинга. Их классификация может осуществляться по целому ряду признаков.

Срок использования лизингового имущества служит одним из критериев для разграничения финансового и оперативного лизинга, которые особенно распространены в современной деловой практике.

Финансовый лизинг (finance leasing) отличается наиболее продолжительными сроками использования лизингового имущества, которые могут составлять 10 лет и более. Срок, на который имущество передаётся во временное пользование, как правило, совпадает с его нормативным сроком службы и периодом полной амортизации. За время действия договора лизингодатель целиком окупает свои затраты на приобретение имущества. Поэтому именно для финансового лизинга характерно предоставление лизингополучателю права на выкуп имущества в собственность по его остаточной стоимости по окончании срока действия договора лизинга.

При оперативном лизинге (operative leasing) имущество предоставляется в пользование на период, который намного меньше его нормативного срока службы (сезонное, разовое, целевое использование имущества). Поэтому предметом этого вида лизинга часто является высокотехнологичное оборудование с высокими темпами морального старения. Отличительными чертами оперативного лизинга являются частичная амортизация лизингового имущества и соответственно неполная окупаемость затрат на его приобретение в течение срока действия одного договора. Таким образом, лизингодатель вынужден многократно предоставлять имущество во временное пользование различным лизингополучателям. В результате существенно возрастает риск того, что лизингодатель не сумеет возместить все свои затраты на приобретение имущества, поскольку со временем спрос на него может сократиться. По этой причине размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге гораздо выше, чем при финансовом лизинге. Оперативный лизинг широко используется в транспорте, сельском хозяйстве и других отраслях.

В зависимости от количества участников сделки различают прямой и косвенный лизинг. Прямой лизинг имеет место в том случае, когда лизингодатель одновременно является поставщиком имущества, а сама сделка носит двусторонний характер. При косвенном лизинге между поставщиком имущества и лизингополучателем стоит один или несколько финансовых посредников. Если посредник один, то это– классичесская трехсторонняя лизинговая сделка. При увеличении числа посредников заключаются сложные многосторонние сделки.

Разновидностью прямого лизинга является возвратный лизинг (sale and leaseback). Его особенность состоит в том, что собственник имущества сначала продает его будущему лизингодателю, а затем сам арендует этот же объект у покупателя, т.е. одно и то же лицо (первоначальный собственник) выступает и в качестве поставщика и в качестве лизингополучателя. В результате лизингодатель как бы дает ссуду под залог имущества, находящегося у продавца. Операции возвратного лизинга позволяют предприятиям временно высвобождать связанный капитал за счет продажи имущества и одновременно продолжать фактически пользоваться им уже на правах аренды. Не исключается возможность последующего выкупа имущества и восстановления права собственности на него первоначального поставщика-пользователя. Этот вид лизинга используется в тех случаях, когда предприятия испытывают финансовые затруднения. Возвратный лизинг успешно используется для выравнивания баланса путем продажи своего движимого и недвижимого имущества не по балансовой, а по обычно опережающей рыночной стоимости. Таким способом предприятие приводит свой баланс в соответствие с рыночной обстановкой, существенно увеличивая финансовый потенциал и одновременно удерживая свою прежнюю собственность в пользовании. Привлечение дополнительных ликвидных средств за счет первой фазы возвратного лизинга обеспечивает фирме доступ к нетрадиционным финансовым источникам. На условиях возвратного лизинга ассоциация «Балтлиз» приобрела у Балтийского морского пароходства сухогрузные судна «Кисловодск» и сразу же предоставила его в аренду пароходства. Договор был подписан на пять лет и предусматривал возмещение за этот период «Балтлизу» пароходством стоимости судна и лизингового процента. Понятно, что по истечении срока лизинговой аренды право собственности на сухогрузное судно перешло Балтийскому пароходству.

Лизинг поставщику отличается от возвратного тем, что поставщик оборудования хотя и выступает в роли продавца и арендатора одновременно, но не является пользователем имущества, которое он обязательно передает в сублизинг третьему лицу.

Одной из наиболее сложных форм косвенного лизинга считается так называемый раздельный лизинг (leverage leasing), или лизинг с использованием дополнительных источников финансирования. Сделки этого типа заключаются, как правило, для реализации дорогостоящих проектов, имеют большое количество участников и отличаются сложностью финансовых потоков.

Особенность раздельного лизинга заключается в том, что лизингодатель, приобретая имущество, оплачивает из своих средств только часть его стоимости. Остальную сумму,обычно до 70-80% стоимости объекта лизинга, он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизингодатель пользуется всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются исходя из полной стоимости имущества. Важным моментом являются также условия предоставления ссуды. Заемщик – лизингодатель непосредственно не несет ответственности перед кредиторами за возврат ссуды. Он лишь оформляет в пользу кредиторов залог на переданное в лизинг имущество и уступает им право на получение части лизинговых платежей в счет погашения ссуды. Таким образом, основные финансовые риски по сделке несут кредиторы, а ее обеспечением служат имущество и лизинговые платежи. Надо отметить, что сегодня более 85% всех лизинговых сделок в мире строится на основе раздельного лизинга. В России же левередж лизинг получил наибольшее распространение в силу неразвитости лизингового бизнеса и финансовой слабости лизинговых компаний.

По типу передаваемого в лизинг имущества различают лизинг движимого имущества, т.е. различных видов технического оборудования, и лизинг недвижимости, т.е. производственных зданий и сооружений.

Новой тенденцией в практике лизинга движимого имущества, получившей развитие в последнее время, является передача в лизинг оборудования, уже находившегося в эксплуатации. Предприятие – собственник имущества самостоятельно или через посредника – лизингодателя предоставляет в лизинг исправно работавшее, но в данный момент простаивающее оборудование. По окончании срока лизинга оборудование возвращается собственнику и может быть поставлено под производственную нагрузку. Предприятие тем самым не только экономит на издержках, но и получает дополнительный доход.(См.рис.3. Приложение).

Лизингополучателя, в свою очередь, привлекает то, что лизинговые платежи рассчитываются исходя не из первоначальной, а оценочной стоимости оборудования, что существенно удешевляет сделку.

По степени окупаемости затрат на лизинговое имущество выделяют лизинг с полной и неполной окупаемостью. Лизинг с полной окупаемостью (full-payout lease) имеет место, когда в течение срока действия одного договора лизингодатель полностью компенсирует затраты на приобретение передаваемого в пользование имущества. При лизинге c неполной окупаемостью (non full-payout lease) компенсируется только часть этих затрат.

В зависимости от условий амортизации передаваемого в лизинг имущества различают лизинг с полной и частичной амортизацией. Лизинг с полной амортизацией означает, что срок действия договора лизинга примерно совпадает с нормативным сроком службы имущества и его стоимость полностью списывается за время исполнения договора. Лизинг с неполной амортизацией предполагает, что период действия договора короче срока службы имущества, и позволяет списать только часть его стоимости.

По характеру и объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества выделяют чистый и так называемый мокрый лизинг. Чистый лизинг (net leasing) имеет место в том случае, когда лизингодатель оказывает только лизинговую услугу, т.е. предоставляет имущество во временное пользование, а его обслуживание и связанные с этим расходы целиком ложатся на лизингополучателя.

«Мокрый» лизинг (wet leasing) или полносервисный (частичносервисный) лизинг характеризует то, что лизингодатель предлагает лизингополучателю различные сопутствующие услуги, связанные с обслуживанием лизингового имущества. Если в лизинг передается оборудование, то такие услуги могут включать его регулярное профилактическое обслуживание, ремонт, страхование и т.п. При лизинге особо сложного оборудования с уникальными техническими характеристиками лизингодатель может брать на себя дополнительные обязательства, включая поставку необходимого сырья и комплектующих, обучение персонала, маркетинг и рекламную поддержку продукции лизингополучателя. Данный вид лизинга является одним из самых дорогостоящих.

В зависимости от географического фактора различают внутренний и внешний лизинг. При внутреннем лизинге все участники сделки являются резидентами одной страны. Внешний, или международный лизинг подразумевает, что хотя бы один из участников сделки является резидентом иностранного государства. Как частный случай внешнего лизинга можно рассматривать сделки между резидентами одной страны при условии, что в капитале хотя бы одного из них имеется иностранное участие.

Внешний лизинг в свою очередь подразделяют на экспортный и импортный. При экспортном лизинге резидентом иностранного государства является лизингополучатель, а при импортном лизинге – лизингодатель. Для России в настоящее время характерен импортный лизинг.

По виду лизинговых платежей выделяют лизинг с денежным платежом (денежный), когда все расчеты между участниками сделки осуществляются только в денежной форме; лизинг с компенсационным платежом (компенсационный), при котором услуги лизингодателя оплачиваются либо поставками товаров, произведенных с использованием лизингового имущества, либо встречными услугами; лизинг со смешанным платежом (смешанный), когда применяется сочетание денежной и компенсационной форм расчетов. В Российской практике лизинговые договора очень часто строятся по схеме компенсационного лизинга.

Лизинг, содействующий сбыту, является составной частью деловой активности любой лизинговой компании как за рубежом, так и в России. Он исходит из того, что если в основе любой лизинговой сделки лежит потребность не известного вначале для лизинговой компании клиента в некотором оборудовании, то сбыт лизинговой услуги, невозможный без выхода на такого клиента, следует сосредоточить там же, где происходит сбыт самого оборудования, т.е. у его продавца (поставщика). При правильной организации отношений для лизинговой компании сотрудничество с продавцом оборудования означает постоянный приток новых клиентов, а также возможность получить скидки от обычных цен реализации, которые могут быть распространены на клиентов (следовательно, условия лизинга будут более привлекательными для них), а могут быть сохранены в качестве дополнительного дохода лизинговой компании. Для продавца оборудования сотрудничество с лизинговой компанией означает возможность предложить, пусть и не от своего имени, внешнее финансирование сделки купли-продажи.

В частности, последняя схема, при которой сбыт оборудования осуществляется через лизинговую компанию, используется для осовения месторождения Сахалин-2.

По суммарному размеру лизинговых платежей за весь срок действия договора лизинга на практике различают еще три вида лизинга: мелкий, стандартный и средний.

Мелкий лизинг (до 50000$) широко распространен во многих странах. Предметом таких сделок обычно является непроизводственное оборудование, т.е. незадействованное в процессе производства оборудование - компьютеры, оргтехника, телефонные станции, системы безопасности, оснащение офисных помещений.

В настоящее время в России рынок мелких лизинговых сделок ограничен. С одной стороны, работа в этом секторе рынка подразумевает постоянное заключение большого количества новых договоров. Это в свою очередь требует высокой технологичности в работе лизинговой компании, стандартизации и упрощении процедур поиска, рассмотрения, одобрения, заключения и исполнения лизинговых сделок, что сегодня не доступно многим лизинговым компаниям, весь штат которых из 1-2 руководителей, 2-3 исполнителей и 1-2 бухгалтеров.

Лизинговые компании очень неохотно занимаются мелкими сделками, поскольку при обычном подходе объем работы по оформлению и исполнению любой мелкой сделки не намного меньше, чем объем работы по средней сделке, в то время как масса прибыли гораздо меньше. С другой стороны, потенциальные клиенты не имеют достаточной информации о самой возможности взять в лизинг один или несколько компьютеров, офисную телефонную станцию или другое аналогичное оборудование, и в результате они обходятся собственными средствами и не предъявляют спроса на лизинговые услуги в данном секторе.

Между тем в развитых странах сектор мелких сделок является заметной частью лизинговой индустрии, хотя, например, в Великобритании в самом начале своего становления лизинговые компании ориентировались только на крупные и гораздо реже - средние сделки, как это происходит сегодня в России. Сегодня причина, по которой лизинговые компании стали работать в этом секторе, заключается в том, что они научились работать на нем: заключая большое количество мелких сделок, они получают относительно менее рискованный бизнес, приносящий повышенную норму прибыли.

Стандартный лизинг располагается в диапазоне 50000$-40млн.$, что соответствует цене таких популярных видов оборудования, как мини-пекарни, завод по разливу воды и др.

Подбор клиентов осуществляется лизинговыми компаниями в основном через филиальную сеть родственного (и финансирующего) банка. Работая с клиентами «своего» банка, лизинговые компании, с одной стороны, получают доступ к большому числу клиентов с относительно известной кредитной историей и, с другой стороны, оптимизируют процесс среднесрочного кредитования для связки «банк-дочерняя лизинговая компания» посредством использования специальной техники ценообразования и защиты от кредитных рисков. Фактически ряд банков (Сбербанк, Мосбизнесбанк) осуществляет среднесрочное (по современным российским понятиям это 2-3 года) кредитование своих клиентов на цели приобретения оборудования преимущественно через свои дочерние лизинговые компании.(См.табл.1. Приложение).

Крупные лизинговые сделки (от 40-50 млн.$) ориентированы на объекты, как самолеты, суда, энергетическое оборудование и т.д. Работа в этом секторе рынка требует наличия больших финансовых ресурсов, а также серьезной подготовки специалистов лизинговых компаний, способных создать для отдельных заказчиков специальные финансовые схемы.

В России в отличие от развитых стран рынок крупных лизинговых сделок практически не существует.

Для полноты картины отметим, что также необходимо проводить различие между фиктивным и действительным лизингом.

Под фиктивным лизингом понимаются сделки, не связанные с реальной передачей имущества в лизинг и заключаемые только ради получения их участниками необоснованных финансовых и налоговых льгот. (См.табл.4. Приложение).

К действительному лизингу относятся все реально совершаемые лизинговые сделки. В одной из первых книг по лизингу на русском языке, написанной К.Г. Сусаняном в начале 90-х годов, хорошо проиллюстрированы такого рода сделки. Приведен пример, когда в сделке с лизингом восьми самолетов «Боинг» стоимостью 140 млн. долл. четыре английские лизинговые компании, закупив эту технику у американских фирм, сдали ее в лизинг тем же американским фирмам. Суммарная налоговая скидка составила около 20 млн. долл. В результате американские компании сумели заработать за счет государственных финансов Великобритании. В ряде случаев возможность получения льгот при операциях лизинга используется для проведения так называемых фиктивных операций лизинга. У нас в стране это явление еще не проявляется в широких масштабах. На Западе такого рода фиктивные операции преследуются посредством специальных статей в законах, регламентирующих лизинговую деятельность.

В практической деятельности отдельные виды лизинга используются в самых различных сочетаниях. Oт их комбинации зависит, каким будет способ реализации каждой конкретной лизинговой операции. Однако несмотря на множество возможных вариантов и специфику механизма любой операции, в их основе лежат два наиболее распространенных типа сделок: классический лизинг и сублизинг.

 1

Лизингодатель

Поставщик

Лизингополучатель

2

1 4 3

(1) заявка на имущество, (2) оплата имущества, (3) поставка имущества, (4) лизинговые платежи

Рис.2. Классический лизинг.

Сублизинговая операция характерна тем, что лизингодатель передает имущество в пользование лизингополучателю не напрямую, а через посредника, еще одного лизингодателя. Лизинговые платежи от лизингополучателя поступают к основному лизингодателю также через данного посредника. Прямые расчеты между лизингополучателем и основным лизингодателем становятся возможными только в случае неплатежеспособности или банкротства посредника (рис. 3).

Механизм сублизинга очень удобен, если сделка осуществляется в условиях значительной территориальной разобщенности между основным лизингодателем и лизингополучателем. В таком случае контроль за поставками и использованием имущества, сбор лизинговых платежей и решение других оперативных вопросов с лизингополучателем проще поручить посреднику- местной лизинговой компании.

Сублизинговые операции часто применяются в рамках сложных хозяйственных структур: холдингов, концернов и т.п., а также в международной сфере, где с их помощью добиваются максимального эффекта от использования налоговых льгот, существующих в разных странах.

В западных странах и в России рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. В данном параграфе отражены наиболее распространенные из них. Формы лизинга становятся с каждым днем все разнообразнее, отвечая все новым запросам развивающейся мировой экономики, расширяя многообразие признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей; степень риска для лизингодателя и другое.

1

Лизингодатель

Поставщик

Посредник

Лизингополучатель

2

1 4 3

(1) заявка на имущество, (2) оплата имущества, (3) поставка имущества, (4) лизинговые платежи

Рис.3. Сублизинг.

Почему же при лизинговых сделках и в определении лизинга и различных его видов используются такие экономические категории как кредит и аренда, но, вместе с тем, мы выделяем лизинг в отдельное понятие? В третьем параграфе данной главы дается ответ на этот вопрос и рассматриваются более подробно отличительные черты лизинга от других экономических категорий, таких как кредит и аренда, а так же достоинства и недостатки всех этих финансовых инструментов.

Лизинг имеет определенное сходство с арендой и кредитом. Например, при обычной аренде имущества арендодатель точно так же передает его во временное владение и пользование арендатору за определенное вознаграждение.

Кредит, в свою очередь, базируется на трех основных принципах: срочности, поскольку дается на определенное время; возвратности, так как должен быть возвращен в установленный срок; платности, т.е. за пользование кредитом взимается процент. Эти принципы применимы и к лизингу. Отличие лизинговой сделки от кредитной, на первый взгляд, состоит лишь в том, что ее участники оперируют не финансовыми средствами, а имуществом, причем, как правило, это оборудование и другие инвестиционные товары. В связи с этим лизинг иногда классифицируют как товарный кредит на увеличение основных фондов.

Вместе с тем лизинг является самостоятельным видом договорных отношений и обладает целым рядом характерных особенностей, отличающих его и от аренды, и от кредита.

От аренды лизинг отличается, во-первых, тем, что в сделке, как правило, участвуют три стороны: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик (продавец) имущества. При аренде же взаимодействуют только два участника: арендодатель и арендатор.

Во-вторых, предметом договора лизинга является специально приобретенное, а в некоторых случаях даже специально изготовленное имущество. В аренду же обычно сдается имущество, которым арендатор располагает на момент заключения сделки.

В-третьих, выбор необходимого лизингового имущества и его поставщика осуществляется самим лизингополучателем.

В-четвертых, обязанность по передаче лизингового имущества лизингополучателю лежит на поставщике, а не на лизингодателе, хотя последний не несет ответственность перед лизингополучателем за своевременное и качественное исполнение поставщиком своей обязанности. В случае выявления дефектов в имуществе лизингодатель освобождается от гарантийных обязательств и уступает лизингополучателю право предъявления рекламаций к поставщику. Вместе с тем после передачи имущества риск его случайной гибели или порчи также переходит к лизингополучателю.

В-пятых, важной отличительной чертой лизинга является невозможность внесения изменений в установленный договором срок, в течение которого стороны обладают гарантированным правовым статусом. Объясняется это тем, что срок договора обязательно соизмеряется с нормативным сроком службы имущества и лежит в основе расчета лизинговых платежей.

Наконец, лизингополучатель в отличие от арендатора может выкупать лизинговое имущество по окончании срока действия договора по заранее согласованной цене.

Лизинг и кредит различаются прежде всего разными правами сторон на имущество, являющееся предметом сделки. Кредитор обладает правом собственности на приобретенное в кредит имущество только до момента погашения долга заемщиком. С выплатой последнего взноса по кредиту право собственности на имущество автоматически переходит к заемщику. Полным собственником лизингового имущества, напротив, является лизингодатель. По договору лизинга он уступает лизингополучателю лишь право временного пользования принадлежащим ему имуществом. По завершении сделки и всех расчетов по ней лизингополучатель обязан вернуть имущество собственнику. Выкупить имущество и получить право собственности на него лизингополучатель может только в том случае, если такая возможность (так называемый опцион) была изначально предусмотрена условиями договора.

Еще одним существенным моментом является то, что приобретенное в кредит имущество заемщик, как правило, может использовать. по своему усмотрению, присваивая всю дополнительную прибыль. Право лизингополучателя на получение дополнительной прибыли в результате «нецелевого» использования лизингового имущества должно быть зафиксировано в договоре лизинга.

Следует отметить, что лизинговые и кредитные операции все более тесно переплетаются. Это связано с расширением практики и форм прямого и косвенного финансирования лизинговых сделок различными кредитно-финансовыми институтами.

Также следует понять, в каком смысле лизинг может заменить кредитное долговое обязательство? Лизинг заменяет долг в том смысле, что он оказывает такое же влияние на структуру капитала предприятия, что и заем. Для каждого предприятия существует какое-то соотношение собственных и заемных средств. Предприятия стремятся поддерживать выбранную структуру капитала во времени. Лизинг как бы не влияет на выбранную структуру капитала, предполагая 100-процентное финансирование и не требуя заемных средств. С другой стороны, лизинговая задолженность - это тот же долг, только видоизмененный. И с этой точки зрения, для достижения выбранного соотношения в структуре капитала, как и при займе на покупку актива, предприятию требуется увеличить собственные средства. Лизинг в той же степени влияет на требуемую величину собственных средств, что и долг. Лизинговая задолженность, обусловленная посленалоговым движением денежных средств по лизингу, полностью заменяет такое же долговое обязательство, вызванное посленалоговым движением денежных средств по кредитному соглашению. Таким образом, сравнение лизинга с альтернативным ему займом производится на базе 1 к 1 (1 рубль лизинговой задолженности равен 1 рублю долговых обязательств), если предприятия не будут изменять выбранную структуру капитала, а будут стремиться поддерживать ее постоянной по времени.

Если же предприятие решит изменить структуру капитала и, допустим, не пойдет на увеличение собственных средств, то вопрос будет лишь в том, каким способом (займом или лизингом) достичь нового соотношения. База для сравнения все равно останется прежней (1 к 1).

Сохранения соответствия лизинга прямому кредитованию и понимания того, что лизинг в определенной степени заменяет долг, еще недостаточно для проведения сравнения.

Следует понять, в какой степени лизинг заменяет долг в каждый момент времени. Лизинговая задолженность в одной и той же степени заменяет долговое обязательство независимо от изменений в структуре капитала. Если это так, то выбранная база для сравнения устанавливается единожды на весь срок лизинга и должна выдерживаться в каждом конкретном временном интервале. Лизинг в одной и той же степени заменит долг во всей временной перспективе, если лизинговая задолженность будет равна кредитной задолженности в любой момент времени. Поэтому необходимо сравнивать лизинг с эквивалентным ему займом. Эквивалентным считается заем, задолженность по которому соответствует лизинговой задолженности в каждый момент времени. Эквивалентный заем характерен такими же величинами денежных потоков, что и лизинг, однако сумма эквивалентного займа не соответствует сумме лизингового финансирования. Сумма эквивалентного займа определяется стоимостью денежных потоков, равных, в свою очередь, лизинговых задолженностей в каждый момент времени. Подсчитав сумму эквивалентного займа, ее можно сравнить с суммой лизингового финансирования.

Метод прямого сравнения предполагает сравнение сумм лизингового финансирования и эквивалентного ему займа. Лизинг приемлем, если он обеспечивает на начальном этапе большее финансирование, чем эквивалентный ему заем. Если же удается разработать такой график платежей по эквивалентному займу, при котором его начальное финансирование превышает лизинговое, то от лизинга следует отказаться в пользу кредита. С этой точки зрения эффективность лизинга должна проверяться не только в сравнении с каким-либо конкретным, альтернативным кредитным предложением, но и относительно эквивалентного ему (лизингу) займа.

Причины широкого распространения лизинга во всем мире кроются в ощутимых преимуществах, которые он несет всем участникам сделки, но вместе с тем от долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большом количестве участников.

Особо выгоден лизинг для предприятий, сфера деятельности которых зависит от резких сезонных колебаний спроса на товары или услуги (транспорт), их производства (сельское хозяйство) либо изменения географии работ (строительство). С помощью договоров лизинга эти предприятия могут быстро увеличить свой производственный потенциал на определенный срок или в определенном месте.

Лизингополучатель может зафиксировать в договоре лизинга удобную для себя периодичность лизинговых платежей, а также способ их расчета и форму выплаты. В практике американских лизинговых компаний, например, нередки случаи начисления лизинговых платежей в зависимости от производительности оборудования либо интенсивности его использования. Лизинговые платежи могут выплачиваться равными, уменьшающимися или возрастающими долями, осуществляться частично или полностью производимой на лизинговом оборудовании продукцией или встречными услугами.

Немаловажно и то, что риск физического и морального износа оборудования целиком лежит на лизингодателе. Лизингополучатель же при относительно небольших затратах имеет возможность постоянно обновлять свой производственный аппарат.

Для изготовителей и поставщиков оборудования лизинговые операцин служат инструментом расширения рынков сбыта продукции, увеличения спроса на нее со стороны тех потребителей, которым из-за недостатка средств недоступно приобретение за полную стоимость, что в первую очередь характерно для предприятий малого и среднего бизнеса.

Кроме того, производители оборудования, особенно на стадии освоения его новых типов, получают возможность оперативно выявлять и устранять конструктивные недостатки техники, повышать ее качество и конкурентоспособность.

Лизинговые компании, наращивая объемы операций, увеличивают свои прибыли. К тому же они в достаточно высокой степени защищены от различных коммерческих рисков, поскольку передаваемое в лизинг имущество одновременно служит обеспечением сделки и всегда может быть востребовано лизингодателем.

Растет интерес к лизинговым операциям со стороны банков и других кредитно-финансовых учреждений. Это открывает перспективы диверсификации деятельности, дает возможность вкладывать свободные денежные средства в надежный и прибыльный бизнес.

Несмотря на все эти преймущества, чтобы оценить все «за» и «против» нужно рассмотреть конкретный проект, произвести рассчеты исходя из конкретной экономической ситуации в данной стране (странах),в которой (ых) он должен быть реализован, так как, например, лизинговое или налоговое, или таможенное законодательство этой (этих) страны может поставить под сомнение по-крайней мере выгодность проекта, по сравнению с арендой или кредитом.

Быстрое развитие лизинга во второй половине 20 века, проявляющего тенденцию к более широкому распространению и увеличению роли в расширении производства во многих странах мира, обусловлено особенностями этого вида предпринимательской деятельности и, в том числе, его преймуществами по сравнению с традиционными формами экономической деятельности.

Во-первых, лизинг, представляя собой сочетание особого вида финансовых услуг со специфической формой предпринимательства, имеет большие шансы для развития в современной экономической ситуации в мире, когда в сфере оказания услуг финансового характера все больше углубляется специализация, а накопление кредитных ресурсов происходит крайне неравномерно.

Во-вторых, расцвет лизинга связан с тем, что он является уникальным инструментом развития мелкого и среднего бизнеса, который, хотя и по разным причинам, оказался на подъеме как в развитых странах треугольника: США-Япония-Западная Европа, так и в развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки. Для предпринимательских структур мелкого и среднего масштаба деятельности, лизинг зачастую является единственным путем, позволяющим начать или расширить производственную деятельность, так как этот вид финансирования производства по своей сути более выгоден для предпринимателя по сравнению с приобретением оборудования за счет банковских кредитов: он не только позволяет расплатиться за оборудование после реализации произведенной на нем продукции (что характерно и для приобретения оборудования за счет банковского кредита), но и дает возможность включить свои расходы в себестоимость продукции, тогда как банковские кредиты оплачиваются за счет прибыли предприятий.

Подводя итоги можно сказать, что лизинг является сложной формой предпринимательской и финансовой деятельности, которая позволяет сочетать и комбинировать разного рода преимущества (финансовые, налоговые. инвестиционные), которые используют все его участники: лизингодатели, лизингополучатели, производители оборудования, страховщики и т.д. Лизинг соответствует макроэкономическим интересам соответствующих стран, что получает выражение в их экономической политике. Правительства многих стран, преследуя задачи экономического роста и поддержки инвестиций, создают для лизинга благоприятные условия путем разработки лизингового законодательства, способствующего его развитию, введения разного рода инвестиционных скидок и льгот, принятия благоприятных режимов амортизации. Расширению лизингового бизнеса содействует политика поддержки мелких и средних компаний, характерная для нынешнего времени.

2.2 Факторинг как инструмент современного менеджмента, финансирования, рационализации и защиты от рисков

Начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в XVII веке Дом факторов (House of Factors). В то время крупные европейские торговые дома имели свои представительства в колониях-фактории, которые возглавляли факторы (торговые посредники по сбыту товаров на незнакомых иностранным производителям рынках). Перед фактором, знавшим товарный рынок, платежеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны, ставились задачи поиска надежных покупателей, хранения и сбыта товара, а также последующего инкассирования торговой выручки. Большое количество факторинговых компаний возникло в конце XIX века в США. Они являлись агентами «дель-кредере» немецких и английских поставщиков одежды и текстиля, а в силу больших расстояний между населенными пунктами в Америке и различий в законодательствах разных штатов предоставляли услуги местным производителям. (Del credere agent - торговый агент, гарантирующий оплату всех товаров, которые он продает от имени своего принципала, если его клиент окажется неплатежеспособен. В качестве компенсации риска неплатежа он взимает дополнительное комиссионное вознаграждение.) С ростом факторинговых компаний к вышеперечисленным услугам добавилась функция финансирования поставщика.

В начале 60-х годов началась экспансия американских товаропроизводителей в Западную Европу, что привело к активизации деятельности европейских факторинговых компаний. Уже к середине 60-х годов были созданы две крупнейшие факторинговые ассоциации: IFG (International Factors Group) и FCI (Factors Chain International). Объем факторинговых операций неуклонно возрастал, увеличивалось количество факторинговых компаний, работающих как на внутреннем, так и на международном рынках. Этот процесс продолжается и по сей день. По данным IFG (и далее используются данные IFG), мировой оборот факторинговых операций вырос в 1999 г. по сравнению с 1998-м на 52%, составив 615,78 млрд. евро, причем объем международного факторинга увеличился за этот период на 30%, составив 35,16 млрд. евро. Эта факторинговая ассоциация насчитывает 61 факторинговую компанию из 35 стран мира. На ее членов приходится четвертая часть всех факторинговых операций.

В России факторинг был внедрен в 1988 г. в качестве эксперимента Промстройбанком и Жилсоцбанком СССР. Из-за полного отсутствия на тот момент какой-либо методической литературы и невозможности получить доступ к мировому опыту, сущность этой услуги была несколько извращена. Факторинговым отделам переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем поставщику гарантировались платежи путем кредитования покупателя. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок без обеспечения комплекса страховых, информационных, учетных и консалтинговых услуг, подразумеваемых факторингом.

Позднее факторинговые операции начали осуществлять и коммерческие банки. Следует отметить, что поначалу они столкнулись с полным отсутствием цивилизованных факторинговых технологий и отвратительной платежной дисциплиной дебиторов, что приводило к немалым потерям. Но уже в 1994 г., набравшись опыта и намереваясь выйти на рынок международного факторинга, первым российским банком, принятым в FCI, стал «Тверьуниверсалбанк», позже «Мост-банк». На протяжении ряда лет факторингом в Росиии пробовали заниматься и АКБ «Менатеп», и «Международный московский банк», и многие другие. В силу ряда объективных и субъективных причин ни одна из этих попыток не закончилась успехом.

Сегдня одним из крупнейших операторов факторинговых услуг в России является АБ «ИБГ НИКойл». Специалисты компании начали заниматься факторингом в 1995 г. в банке «Российский кредит». После августовского кризиса этот бизнес продолжил свое существование в НИКойле. Эта динамично развивающаяся инвестиционно-банковская группа осуществляет на рынке банковских услуг стратегию «финансового супермаркета». Одним из продуктов, пользующихся стабильным спросом, за последний год стал факторинг.

Среди клиентов Управления факторинга АБ «ИБГ НИКойл» такие известные производственные компании, как кондитерская фабрика «Красный Октябрь», ООО «КЛП Софт Дринкс» (газировка «Айрн-брю»), ЗАО «Сальмон Интернешнл» (замороженные продукты). Можно назвать и ряд крупных оптовиков и дистрибьюторов. Это ЗАО «ТК Мистраль» («Heinz», «Зеленый великан»), ЗАО «Виго люкс» (нижнее белье «DIM»), ООО «Русмед М» (бытовая химия), ООО «Ступени-опт» (молочные продукты), ЗАО «Аптека-холдинг» (лекарственные препараты). Большинство вышеперечисленных фирм является поставщиками продуктов питания или товаров повседневного спроса, поскольку такие товары наиболее ликвидны и их оборачиваемость не столь велика. НИКойл стремится иметь диверсифицированный факторинговый бизнес и поэтому в данный момент начинает оказывать услуги факторинга поставщикам услуг в области туризма и связи, изучает другие перспективные рынки.

НИКойл работает не только с крупными поставщиками, но и с небольшими компаниями, ибо на факторинговое обслуживание могут быть приняты поставки даже на небольшие суммы. Предъявляется лишь требование к наличию у потенциального клиента диверсифицированной дебиторской задолженности, то есть к наличию хотя бы десятка постоянных покупателей. Естественно, торговля производится с отсрочкой платежа (договор о консигнации товаров не подойдет). Оплата поставок дебиторами должна осуществляться в безналичной форме.

Сотрудничество с АБ «ИБГ НИКойл» по факторингу не накладывает на клиента обязательства об открытии расчетного счета в этом банке. На поставщика открывается лицевой счет на балансовом счете банка 47401 «Расчеты по факторинговым, форфейтинговым операциям», куда в последующем поступают платежи дебиторов по поставкам. Для открытия этих лицевых счетов от поставщика не требуется предоставления всевозможных справок и т.д., как при открытии, например, ссудного счета. Финансирование и перевод остатков платежей может производиться в любой российский банк, который будет указан в договоре о факторинговом обслуживании поставок товаров (услуг). Этот договор заключается между Поставщиком и Фактором на неопределенный срок и действует пока обе стороны удовлетворены взаимным сотрудничеством. В рамках договора поставщик имеет возможность передавать фактору новых дебиторов и поставки в их адрес без дополнительной бумажной волокиты. Для принятия банком на факторинговое обслуживание поставок в адрес нового дебитора клиенту необходимо представить ксерокопию договора поставки, краткую информацию о покупателе и уведомить его о переуступке долга. Процедуру уведомления предусматривает ст. 43 ГК РФ. В принципе, уведомить дебитора может и фактор, но получение уведомления от поставщика логичнее и психологически вернее. Некоторые поставщики перед принятием решения о переходе на факторинговое обслуживание беспокоятся о том, что работа банка может отразиться на их клиентской базе. На самом деле конфликт между клиентом и дебитором в первую очередь невыгоден банку, потому что его вознаграждение зависит от оборота поставщика. Для покупателя изменяются лишь реквизиты платежного поручения, более того, поставщик, использующий факторинг, имеет возможность расширить ассортимент товаров, предоставлять более длинные отсрочки платежа, за счет получаемого от фактора финансирования поставок. На данный момент НИКойл успешно контактирует с более чем 1500 дебиторами. Среди них ТЦ «Рамстор», ООО «Фелма» (сеть универсамов «Копейка»), ГУМ, ЦУМ, другие крупные универмаги и супемаркеты. Работа Управления факторинга ни разу не стала причиной потери покупателя у клиента.

Основные компании, состоящие на факторинговом обслуживании в НИКойле, расположены в Москве, но уже сегодня есть клиенты, ведущие свой бизнес в Ульяновске, Пскове, Казани. Многие московские поставщики и дистрибьютеры имеют планы регионального развития, а следовательно, нуждаются в оборотных средствах и страховании риска неплатежа со стороны региональных дебиторов. Развитие регионального факторингового бизнеса для НИКойла - одна из приоритетных задач. На данный момент НИКойл осуществляет финансирование поставок в адрес региональных дебиторов только с правом регресса к поставщику, начал свою работу Отдел факторинга в филиале АБ «ИБГ НИКойл» «Северо-Западный» в Санкт-Петербурге.

В большинстве случаев поставщик крайне заинтересован в сокращении кассовых разрывов, вызванных поставками на условиях открытого счета. Факторинговое обслуживание - кратчайший путь к решению этой проблемы, ибо фактор имеет возможность выплачивать авансовый платеж в размере от 50% до 90% от суммы акцептованного счета-фактуры в день передачи ему документов по совершенной поставке. Процент финансирования зависит от платежной дисциплины дебитора. Оставшиеся же 10% перечисляются поставщику после получения платежа от дебитора, за вычетом комиссионного вознаграждения фактора, которое, как правило, состоит из платы за обслуживание и платы за финансирование, если оно предоставлялось. Факторинговое обслуживание с правом регресса к поставщику несколько снижает риски фактора, что отражается на комиссионном вознаграждении его понижением.

Значительное преимущество факторинга для малых и средних компаний, а также фирм, выбравших банковские лимиты кредитования в том, что факторинг - это беззалоговая форма финансирования.

Нельзя не отметить важности информационной составляющей факторингового обслуживания. При взаимодействии клиента и банка по факторингу последний берет на себя учет продаж поставщика и отслеживание платежной дисциплины дебиторов. Объемы информации между поставщиком и фактором немалые, потому что один крупный поставщик может иметь до нескольких сотен покупателей только в Московском регионе. У поставщика бесплатно устанавливается специальное программное обеспечение - клиентский модуль программы NIKFactor. Клиент ежедневно по мере осуществления операций снабжается подробнейшими отчетами о зарегистрированных поставках, удержанной комиссии, состоянии дебиторской задолженности. Эта программа позволяет автоматизировать процесс работы факторингового подразделения банка, обеспечивая высокотехнологичное и многофункциональное информационное сопровождение клиентов в любом регионе Российской Федерации.

Объем факторинговых операций в России неуклонно растет. Все больше банков декларируют желание заниматься факторингом, но дальше осуществления разовых операций без предоставления широкого спектра факторинговых услуг на должном уровне дело не движется. Из международной практики можно сделать вывод о том, что на рынке в отдельной стране работает 5-7 факторинговых компаний. Исключением является, например, Турция, насчитывающая десятки компаний, занимающихся факторингом, кстати, большинство из них имеют к банкам лишь опосредованное отношение.

Число и состав участников рынка факторинговых услуг в России определится в ближайшем будущем, но нужно понимать, что не каждому новому кредитному институту, решившему поставить факторинговую технологию на поток, будет под силу выдержать конкуренцию на этом, пока небольшом рынке. Предоставление качественных факторинговых услуг на уровне мировых стандартов требует наличия опытного персонала, отлаженной технологии, высококлассного программного обеспечения как для работы самого факторингового подразделения, так и для информационно-учетного сопровождения поставщика. Все это требует значительных инвестиций. В 2006 г. факторинговый бизнес НИКойла получил международное признание - акционерный банк «Инвестиционно-банковская группа НИКойл» получила статус Партнера в International Factors Group(IFG) и сегодня является признанным лидером на рынке факторинга в России.

Обладая всем необходимым для оказания факторинговых услуг на уровне самых высоких международных стандартов, НИКойл выходит сейчас на рынок с предложением для банков о привлечении их клиентов на факторинговое обслуживание в АБ «ИБГ НИКойл». Это безусловно взаимовыгодное сотрудничество. Банк поставщика предложит ему новую и актуальную дополнительную услугу, обороты по расчетному счету возрастут, за счет этого расширятся возможности кредитования. НИКойл будет развивать бизнес и увеличивать его прибыльность.

Можно сделать вывод, что факторинг действительно хит на рынке современных банковских услуг.

Рис.4. Схема факторингового обслуживания в АБ «ИБГ НИКойл»

Поставка товара на условиях отсрочки платежа.

Уступка права требования долга по поставке Банку.

Выплата досрочного платежа (до 90% от суммы поставленного товара) сразу после поставки.

Оплата за поставленный товар.

Выплата остатка средств (от 10%, после оплаты покупателем) за минусом комиссии.

Рис.5. Схема факторингового обслуживания с участием банка, обслуживающего поставщика

Поставка товара на условиях отсрочки платежа.

Уступка права требования долга по поставке банку «ИБГ НИКойл».

Выплата досрочного платежа (до 90% от суммы поставленного товара) сразу после поставки на расчетный счет поставщика в банке поставщика.

Оплата за поставленный товар.

Выплата остатка средств (от 10%, после оплаты покупателем) за минусом комиссии на расчетный счет поставщика в банке поставщика.

В настоящее время существуют две ситуации, при которых возникает необходимость построения и практического использования технологии работы факторингового подразделения фактор-банка.

Первая связана с тем, что руководство фактор-банка заинтересовано во введении новой разновидности банковского сервиса - международного факторингового обслуживания российских импортеров.

Вторая ситуация характеризуется наличием в фактор-банке факторингового подразделения. Однако данное подразделение не имеет четко определенной технологии работы, охватывающей все аспекты функционирования в рамках международной сети факторинговых компаний, что диктует необходимость реорганизации его деятельности.

Этапы реорганизации деятельности факторингового подразделения банка представлены на рисунке 1 (См. приложение).

В основе построения данной методики лежит понятие базовой функционально-информационно-стоимостной модели технологии выполнения международных факторинговых операций, которая отражает правила поведения российских импортера и фактор-банка, иностранных экспортера и фактор-фирмы в среде международных факторинговых компаний, а также возможные сценарии поведения факторингового подразделения в зависимости от складывающейся ситуации.

Перечислим основные элементы технологии выполнения международных факторинговых операций, которые нашли отражение в базовой модели.

Импортер и иностранный экспортер вступают в договорные отношения, заключают контракт на поставку товара или оказание услуг в России и оговаривают возможность факторинговой модели расчета. Кроме того, импортер и экспортер договариваются о сроке отсрочки.

Экспортер обращается в фактор-фирму в своей стране с запросом о подтверждении через банк платежеспособности российского импортера.

Иностранная фактор-фирма запрашивает российский фактор-банк о предоставлении гарантии платежа за импортера. Обмен информацией между фактор-банком и фактор-фирмой происходит через специальную систему передачи и обработки данных EDIFACToring, которая позволяет в кратчайшие сроки получать эту информацию и обеспечивать секретность данных.

Фактор-банк связывается с импортером для уведомления о полученном от иностранной фактор-фирмы запросе и требованиях, предъявляемых фактор-банком к клиентам по факторингу. Фактор-банк определяет возможность и условия выставления гарантии оплаты фактор-фирме за конкретного импортера. Как правило, различаются следующие две группы импортеров:

импортеры, имеющие в фактор-банке кредитную историю, гарантирующую кредитование в пределах лимита;

импортеры, не имеющие лимита, проходящие проверку и предоставляющие фактор-банку обеспечение в виде залога (валютных и рублевых депозитов), товарно-материальных ценностей на складе, недвижимости, ценных бумаг, гарантии других банков, поручительств и т. д.

При положительном решении вопроса о принятии импортера на факторинговое обслуживание между фактор-банком и импортером заключается договор, в котором определяются условия, размер и сроки выставления фактор-банком гарантии.

Российский фактор-банк гарантирует оплату товара или услуг иностранной фактор-фирме, которая сообщает результаты экспортеру.

Иностранный экспортер при получении подтверждения начинает отгрузку товара или оказание услуг в пределах полученной гарантии. Если сумма отгрузки или оказания услуг превышает размер гарантии, то оплата импортером осуществляется на условиях инкассо. Экспортер переуступает счета за отгруженный товар или оказанные услуги фактор-фирме и сразу получает 70-90% суммы переуступленного счета.

Импортер принимает товар по количеству и качеству. Если расхождений не обнаруживается, то импортер должен совершить оплату не позднее срока отсрочки. В случае неоплаты долг взыскивается за счет залога импортера.

Российский фактор-банк производит платеж иностранной фактор-фирме.

Фактор-фирма переводит экспортеру оставшиеся 10--30% суммы счета за вычетом соответствующих комиссий.

В соответствии со структурными схемами построения технологии работы факторингового подразделения фактор-банка, базовая модель используется на различных этапах.

Так, при разработке технологии работы вновь создаваемого подразделения базовая модель непосредственно применяется для построения функционально-информационно-стоимостной модели рациональной технологии выполнения международных факторинговых операций. Фактически на данном этапе осуществляется адаптация базовой модели с учетом требований руководства фактор-банка и особенностей реализации процесса выполнения указанных операций в банке.

В свою очередь, в процессе реорганизации деятельности существующего подразделения фактор-банка базовая модель используется при оценке эффективности работы данного подразделения и последующей разработке предложений по совершенствованию технологии его работы, организационной структуры, штатного расписания, информационных потоков и документооборота. Предложения, разработанные на данном этапе на основе применения базовой модели, используются в дальнейшем для создания функционально-информационно-стоимостной модели рациональной технологии выполнения международных факторинговых операций.

Помимо базовой модели другими исходными данными для проведения оценки эффективности работы факторингового подразделения является функционально-информационно-стоимостная модель существующей ("как есть") технологии выполнения международных факторинговых операций, разработанная на этапе 3.Такая модель создается на основе применения результатов обследования и анализа функциональной деятельности факторингового подразделения, его внутреннего документооборота и информационного взаимодействия с другими структурными подразделениями фактор-банка.

2.3 Механизм и базисные параметры форфетирования

Для осуществления операций с применением векселей во внешнеторговых взаимоотношениях мировая практика дала жизнь некоторым специфическим формам банковского кредитования. В настоящее время почти четверть всего экспорта промышленно развитых стран финансируется за счет не совсем привычных для российских экспортеров операций «а-форфе». Форфетирование - это один из альтернативных подходов к финансированию международной торговли, представляющий собой покупку экспортных требований форфетером (коммерческим банком или специализированной компанией по финансированию) с исключением права регресса на экспортера (форфетиста) в случае неуплаты.

Важнейшими предпосылками развития форфетирования служат усиление международной интеграции, рост конкурентоспособности банков, устранение государственных ограничений на экспортную торговлю, а также рост рисков, которым подвергаются экспортеры. Форфетирование дополняет традиционные методы кредитования, в частности - внешней торговли, превращая экспортную сделку с отсрочкой платежа в наличную, что выгодно для экспортера.

Термин «форфетирование, форфейтинг» происходит от франц. a forfait - «целиком», «общей суммой» (англ. forfeiting) и обозначает предоставление определенных прав в обмен на наличный платеж. В банковской практике - это покупка на полный срок на заранее оговоренных условиях среднесрочных дисконтных бумаг (векселей, долговых и платежных обязательств, банковских гарантий и поручительств, аккредитивов и т. п.). Покупатель в форфейтинговых операциях принимает на себя весь риск, связанный с платежами за поставку, поскольку в передаточной надписи делается оговорка «без регресса». Регресс (англ. recourse) - обратное требование о возмещении уплаченной суммы. Применяется при протесте векселя или чека и в других случаях. Векселедержатель может предъявить регрессные требования к векселедержателю и всем индоссантам.

В качестве долговых обязательств выступают финансовые инструменты на безоборотной основе, т. е. в случае, если импортер не рассчитается с форфетером за поставку, долговые обязательства не будут вновь обращены к экспортеру. Долговые инструменты выписываются экспортером (продавцом), принимаются импортером (покупателем) и авалируются либо безусловно гарантируются банком импортера. Аваль будет приемлемым, если авалирующий банк известен на мировом финансовом рынке. Форфетер на практике либо держит у себя данные обязательства на весь срок их действия (как инвестиции), либо продает их иному форфетеру опять же на безоборотной основе. Держатель обязательств впоследствии представляет их для оплаты банку плательщика, когда заканчивается срок их действия.

Для простого векселя вполне достаточно оговорки «без регресса», чтобы экспортер освободил себя от всех рисков, связанных с конкретной сделкой. В случае переводного векселя по законодательству многих стран такая оговорка недействительна, поэтому на экспортера всегда может быть обращен иск, связанный с данной сделкой. В такой ситуации экспортер получает письменный отказ от права обращения претензий по сделке. Экспортеру следует заключать сделку «а-форфе» только с финансовым учреждением высокой репутации, чтобы иметь уверенность в том, что форфетер не откажется от данного письменного обязательства.

Под дисконтными бумагами, являющимися объектами операций «а-форфе», как правило, понимаются векселя, поскольку их применение достаточно распространено в международной торговле, что намного упрощает исполнение сделок. Сделки с другого рода ценными бумагами менее широко распространены, поскольку кредитор вынужден очень хорошо разбираться в правовых аспектах регулирования в стране должника операций с другими среднесрочными дисконтными бумагами. Важно, чтобы эти бумаги были «чистыми» (содержащими абстрактное обязательство). Таким образом, основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя.

В последние годы в странах с развитой рыночной экономикой получил развитие вторичный рынок и инвестиции в форфейтинговые активы. Форфетер может перепродать часть активов, находящихся в его собственности, поскольку природа сделки позволяет дробить долг на любое количество частей, на каждую из которых оформляется вексель со своим сроком погашения. Один или несколько из этих векселей могут быть проданы. Одни форфетеры, оперируя на вторичном рынке, остаются держателями определенного портфеля форфейтинговых ценных бумаг, а другие, мало связанные с первичным рынком, могут быть активными трейдерами на вторичном. Зачастую непосредственной передачи форфейтинговых бумаг новому владельцу не происходит. Он знает стоимость бумаг и сроки их обращения и знает гаранта, но не первоначального эмитента. В этом случае предыдущий владелец по истечении срока действия ценных бумаг собирает платежи и переводит их новому владельцу. Подобная секретность объясняется соображениями конфиденциальности. Экспортер заинтересован в неразглашении информации о способах финансирования его сделок и не хочет, чтобы покупатель или какие-либо третьи лица знали о его финансовых нуждах и используемом механизме финансирования его сделок.

Форфейтинг возник после Второй мировой войны. Возникновение рынка форфетирования было определено изменениями в структуре мировой экономики, произошедшими в конце 1950-х - начале 1960-х гг., когда рынок продавца товаров производственного назначения постепенно преобразовывался в рынок покупателя этих товаров. Значительное развитие международной торговли сопровождалось усиливающейся тенденцией роста требований импортеров продлить срок традиционного 90-180-дневного коммерческого кредита.

Снижение уровня таможенного противостояния, образовавшегося вследствие послевоенной депрессии и холодной войны, возрождение торговых отношений между странами Западной и Восточной Европы, возрастающая значимость в мировой торговле стран Азии, Африки и Латинской Америки создали множество финансовых трудностей. Обременительные инвестиционные обязательства экспортирующих фирм препятствовали финансированию ими среднесрочных кредитов поставщика за счет собственных средств, а существующие банки были не в состоянии предложить услуги, ожидаемые экспортерами. Таким образом, форфейтинг появился в ответ на неудовлетворенный и постоянно растущий спрос на международные кредиты.

Первым крупным банковским центром форфейтинга стала Швейцария, а пионером среди крупнейших банков, действующих на рынке форфетирования, стал Credit Suisse. Первая специализированная форфейтинговая компания - Finanz AG Zurich - появилась в 1965 г. С расширением рынка «а-форфе» в 60-х гг. прошлого столетия банки выделили эти операции в особую сферу своей деятельности, создав дочерние форфет-институты, например Finanz AG London. Для проведения крупной сделки форфетеры образуют консорциум. Глава консорциума, во-первых, ведет переговоры и осуществляет расходы от своего имени, а также за счет и по поручению членов консорциума; во-вторых, обеспечивает управление приобретенными долговыми требованиями и получает платежи по ним, перечисляя соответствующие суммы своим партнерам.

В настоящее время значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована в Германии и Швейцарии. Однако одним из основных центров форфейтинга является Лондон, поскольку экспорт многих европейских стран давно финансируется из Сити, никогда не медлившего с освоением новых банковских технологий.

Российские банки занимались дисконтированием платежных обязательств по экспортным контрактам для российских компаний до введения в действие Закона РФ от 9 октября 1992 г. N3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле». С принятием закона операции с платежными обязательствами, выполняющими функцию средства платежа по внешнеторговым контрактам, стали затрудненными, и банки перешли на привлечение средств для финансирования экспортных контрактов своих клиентов на собственное имя путем выпуска собственных векселей. Именно реализация векселей, выпущенных российскими банками, стала ассоциироваться в России с понятием форфейтинговой операции. В жестких условиях валютного регулирования и при сравнительно невысокой стоимости кредитных ресурсов для российских банков, как это было до августа 1998 г., данный подход к финансированию импорта и реализации предэкспортного финансирования мог быть оправданным.

В настоящее время при осуществлении схем торгового финансирования иностранные банки сталкиваются с одной очень серьезной проблемой - проблемой валютного регулирования и валютного контроля со стороны правительства и ЦБ РФ. Например, использование форфейтинга предполагает требование переуступки финансирующему банку экспортной выручки, что сегодня запрещено инструкциями ЦБ. Даже имея формальную возможность использовать эту схему финансирования, предприятия зачастую отказываются от нее из-за громоздкой процедуры оформления специального разрешения на проведение форфейтинговой операции. Рациональные схемы экспортного финансирования нередко не работают из-за бюрократических препон.

Вводя жесткую и сложную систему валютного контроля, правительство и ЦБ РФ стремились гарантировать поступление в страну валютной выручки. Сейчас эта система начинает тормозить развитие торгового финансирования несырьевого экспорта, в то время как с точки зрения интересов государства форфейтинговые схемы должны быть одним из приоритетных направлений развития внешнеторгового финансирования и изменения структуры экспорта, перенося центр тяжести с сырьевых отраслей на перерабатывающие отрасли и машиностроение. Отсутствие цивилизованных инструментов финансирования экспортно-импортных операций затрудняет решение этой глобальной задачи. Сегодня ЦБ РФ делает основной акцент на предотвращении вывоза капитала из России и на максимальном контроле за поступлением валютной выручки. Однако форфейтинговые схемы служат тем же самым целям.

Ряд иностранных банков выдвинул предложение, которое заключалось в том, чтобы дополнительным средством гарантирования поступления выручки по экспортным контрактам могли бы являться и форфейтинговые соглашения. Идея пока не нашла должного развития: программа финансирования экспортеров по вексельной схеме форфетирования на сегодняшний день находится в неработающей стадии. Для банков, которые участвуют в финансировании экспортно-импортных контрактов, форфетирование могло бы быть достаточно интересным способом взаимодействия.

Посткризисный подъем в российской экономике создает предпосылки для расширения экспортных мощностей отечественных предприятий ТЭК и изменяет их финансовые потребности. Как показывает анализ рынка банковских услуг, кредитные учреждения предлагают экспортно-ориентированным предприятиям топливно-энергетического комплекса специализированную модель операций в процессе международных финансовых расчетов, по праву считающуюся хай-теком в сфере финансовых услуг, - и это как раз форфетирование.

Механизм форфетирования используется в двух видах сделок:

-в финансовых сделках - в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;

- в экспортных сделках - для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Сторонами по сделке форфетирования являются экспортер (держатель дисконтных бумаг) и форфетер (финансовое учреждение, принявшее решение учесть названные дисконтные бумаги). Отношения между ними, включая вопросы ответственности, определяются в соответствии с нормами вексельного права. Механизм сделки целиком зависит от контракта, заключенного на условиях коммерческого кредита. В результате сделки экспортер освобождается от рисков, связанных с коммерческим кредитом, так как, заранее договорившись с форфетером о продаже ему обязательств импортера без регресса, он получает номинальную стоимость бумаги за вычетом дисконта. Дисконт (англ. discount) - скидка, дисконт, разница между номинальной стоимостью ценной бумаги и ее рыночной ценой. Векселя с дисконтом - векселя, приобретенные по цене ниже номинала.

Форфейтинговая сделка предполагает довольно длительную подготовку, а совершение ее происходит в несколько этапов. Еще до подписания контракта экспортер обращается к потенциальному форфетеру с предложением о заключении сделки «а-форфе». Последний, практически не имея возможности получения необходимой в этом случае информации о конкретных условиях сделки, не может предложить окончательные условия для проведения операции форфетирования. Поэтому его предложения, если сделка видится ему перспективной, формируются на основании ориентировочных дисконтных ставок. Экспортер же в ходе переговоров со своим контрагентом рассчитывает цену контракта и процентную ставку по кредиту. Дисконтная ставка в этой ситуации выше ставки коммерческого кредита, а разница между ними включается в цену контракта и соответственно товара.

После подписания внешнеторгового контракта форфетер делает экспортеру твердое предложение, т. е. связывает себя обязательством купить дисконтные бумаги по определенной дисконтной ставке в определенный срок. Экспортер имеет возможность не принять это предложение. Промежуток времени от выдачи предложения до его акцепта называется опционным периодом, и экспортер платит комиссию за опцион, если этот период длится более 24 часов. После акцепта экспортером предложения об участии в операции форфетирования наступает период выполнения обязательств (commitment period), т. е. период времени до момента фактического учета дисконтных бумаг, и длительность этого периода может достигать шести месяцев.

Комиссия за обязательство взимается с экспортера и включает плату за блокирование форфетером средств и плату, связанную с риском изменения процентной ставки по привлекаемым форфетером для данной сделки средствам. Ее размер может быть от 1/12% до ¾% в месяц в зависимости от категории заемщика.

Стоимость форфетирования определяется рядом факторов, главными из которых являются стоимость рефинансирования для форфетера (в обычных условиях она соответствует процентной ставке на рынке евровалют для данной валюты на данный срок) и премии, покрывающей различные риски, которые несет форфетер в связи с рассматриваемой сделкой.

В отличие от традиционного учета векселей форфетирование применяется:

- обычно при поставках оборудования на крупные суммы, в среднем на 1-2 млн. долл. (минимальная сумма контракта составляет 250 тыс. долл.);

-с длительной отсрочкой платежа от 6 месяцев до 5-7 лет (сверх традиционных 90 или 180 дней);

- содержит гарантию или аваль первоклассного банка, необходимые для учета переучета векселей. Аваль (англ., фр., нем. Aval) - поручительство по векселю, в силу которого лицо (авалист), совершившее его, принимает ответственность за выполнение обязательств каким-либо из обязанных по векселю лиц: акцептантом, векселедателем или индоссантом. Оформляется либо гарантийной надписью авалиста на векселе или дополнительном листе (аллонже), либо выдачей отдельного документа.

Валюта, дисконтирование и виды форфетируемых документов.

К числу наиболее серьезных рисков при форфетировании относятся валютные риски, связанные с переводом валют. Покрытие риска перевода валют из страны в страну осуществляется форфетером. До заключения сделки именно он определяет способность страны импортера выполнять свои валютные обязательства. Долговые расписки и векселя выписываются, как правило, в долларах США, евро и швейцарских франках, хотя учесть вексель можно в принципе в любой валюте. На практике форфетеры почти всегда используют эти три валюты в силу их повсеместного хождения на еврорынках, чтобы избежать затруднений при проведении операций в других валютах. Важно, чтобы платежи осуществлялись в свободно конвертируемой валюте. Долговые расписки или векселя всегда включают эту полезную оговорку в том случае, когда они выражены в валюте, отличной от валюты места платежа.

В результате учета или дисконтирования экспортер получает за учтенный вексель определенную сумму наличных денег. С точки зрения экспортера операция на этом завершена, поскольку он уже получил оплату за поставленные товары полностью и по условиям соглашения с форфетером заключенная с ним сделка обратной силы не имеет. Операции по форфетированию редко совершаются по плавающим учетным ставкам. Учет векселей обычно производится по фиксированной ставке, индексируемой по ставке ЛИБОР (англ. LIBOR - London Interbank Offered Rate) или по ставке определенной страны. ЛИБОР - Лондонская межбанковская ставка предложения (продавца) по краткосрочным межбанковским депозитам в евровалютах. Ставки ЛИБОР различаются по отдельным банкам, срокам и валютам и фиксируются каждым евробанком по состоянию на 11 часов утра по лондонскому времени. Они служат базой определения процента по кредитам. Определяющая роль ЛИБОР сложилась исторически, так как Лондон был первым финансовым центром валютного еврорынка. Размер дисконта (скидки) зависит от риска неплатежа, валюты платежа и срока векселя. Таким образом, экспортное форфетирование - учет без права регресса требований экспортера к иностранному импортеру на заранее установленную сумму.

Как уже отмечалось, огромное количество обязательств, подлежащих форфетированию, принимает форму либо простого, либо переводного векселя, выставленного на должника бенефициаром и акцептованного должником. Преобладание этих форм форфетируемых документов определили два соображения:

- известность (эти виды обязательств в ходу во всем мире со средних веков). Многолетний опыт в обращении с такого рода документами ведет к значительному облегчению общения участвующих сторон и способствует быстрому и беспрепятственному осуществлению операций;

- согласованная на международном уровне правовая основа, заложенная Международной конвенцией о коммерческих векселях, принятой Женевской конференцией в 1930 г. Хотя конвенция подписана лишь представителями стран-участниц, она разработала принципы, воспринятые законодательствами большинства торгующих стран.

Между простыми и переводными векселями с юридической точки зрения существует различие интересов участников. Это относится к оговорке «без оборота» и отражается в Международной конвенции о коммерческих векселях, устанавливающей, что индоссант простого векселя обладает законным правом освободиться от любого обязательства на основании оговорки об отсутствии обратного требования в его индоссаменте. В случае переводного векселя кредитор выступает как векселедатель и потому, с точки зрения права, всегда ответствен, напишет ли он на векселе какое-либо распоряжение, исключающее это правило. Поскольку трассант обычно удовлетворяется письменным обязательством форфетера не предпринимать действий против него в случае неплатежа, существенно, чтобы экспортер имел дело с форфетерами, обладающими надежной репутацией. По этой причине экспортеры в качестве платежных документов предпочитают простые векселя.

Принимая на себя все риски, форфетер должен каким-либо образом снизить их влияние на себя. Поэтому, когда кредитоспособность импортера недостаточно хорошо известна, непременным условием сделки является наличие дополнительного обеспечения интересов форфетера в виде гарантии или аваля в первоклассном банке. Гарантия в этом случае оформляется отдельно от векселя и содержит все условия сделки, включая разбивку платежей в счет погашения долга. Требование форфетера сводится обычно к тому, чтобы гарантия была абстрактной и не связанной с исполнением обязательств сторонами по коммерческому внешнеторговому контракту. Однако возможны и исключения из правил.

Аваль - наиболее удобная для форфетера форма дополнительного обеспечения, поскольку он безусловен, безотзывен и исключает разночтения. Аваль выписывается прямо на каждом векселе или тратте, для чего достаточно сделать надпись «per aval» и подписаться под ней. Простота и ясность аваля вместе с присущей ему обособленностью и трансферабельностью позволяют избежать множества осложнений, связанных с предоставлением гарантий. Именно по этой причине при страховании форфетирования авалю как форме гарантии оказывается предпочтение. Однако законодательствами некоторых стран аваль не признается.

Глава 3. Совершенствование используемых методов финансирования предприятиями ТЭК на современном этапе

3.1 Анализ возможностей лизинга для российских предприятий ТЭК

Непростая экономическая и финансовая ситуация, осложнившаяся после августа 2008 г., поставила большинство предприятий ТЭК в весьма трудное положение. Оно усугубляется еще и изношенностью их основных фондов, достигающей порой 70-90%, обновлять которые просто нет средств.

Многие руководители компаний более пристальное внимание обращают на лизинг, убеждаясь, что лишь он сегодня способен помочь осуществлению широкомасштабного перевооружения производства, внедрению новых технологий. Наибольшую привлекательность на российском рынке приобретают лизинговые операции по поставкам техники и оборудования в такие ключевые отрасли экономики, как горнорудная, нефтегазодобывающая, нефтехимическая.

Привлекательность лизинга как финансового инструмента при обновлении и расширении производственной базы российских предприятий заключается в его экономической эффективности по сравнению с другими формами и схемами финансирования закупки основных средств (через банковский кредит или за счет собственных средств предприятия). Преимущества, которые дает лизинг, хорошо известны, это: а) отнесение всей суммы лизинговых платежей на затраты предприятия; б) ускоренная амортизация оборудования с коэффициентом до 3; в) контроль за целевым использованием средств. Учитывая, что большая часть применяемого в нефтегазовой отрасли оборудования имеет достаточно высокую норму износа, процесс его обновления носит практически постоянный характер. Поэтому с полной уверенностью можно сказать, что грамотно проработанная и отлаженная лизинговая схема поставок оборудования на предприятия нефтегазовой промышленности может в общем итоге существенно снизить их финансовые и производственные затраты и оптимизировать развитие отрасли в целом.

В условиях развивающегося экономического кризиса в России реальный сектор экономики лишился своего основного источника пополнения оборотных и внеоборотных активов - банковского капитала. К сожалению, этот финансовый вакуум невозможно заполнить ничем другим, кроме вливания «живых» денежных ресурсов в экономику страны. Безусловно, в этой ситуации лизинг как финансовый инструмент не может рассматриваться как панацея от всего комплекса структурных финансово-экономических проблем, с которыми столкнулось наше государство в последнее время. Полезность и практическая эффективность лизинга возможны только в условиях хотя бы относительно нормально работающих экономики и банковской системы страны. В настоящее время лизинговый бизнес в России выживает и держится на плаву в основном только за счет тех капиталоресурсов и делового авторитета, которые были приобретены, накоплены и сохранены лизинговыми компаниями за несколько последних докризисных лет. Но даже в этих объективно неблагоприятных экономических условиях, в которых оказалась страна, для многих российских предприятий лизинг остается последней возможностью привлечения инвестиций в реальное производство. Российские и иностранные инвесторы во многих случаях более охотно финансируют проекты, в которых возможно распределение кредитных рисков между лизинговыми компаниями и конечными пользователями оборудования (лизингополучателями). Лизинговые компании по роду своей деятельности имеют очень высокий уровень капитализации, и этот фактор не может не приниматься во внимание инвесторами при структурном анализе и оценке финансовых рисков проектов. Лизинг для нефтегазовых компаний в этом смысле должен рассматриваться прежде всего как дополнительный источник финансового обеспечения и снижения рисков при реализации проектов, финансируемых за счет заемных средств.

Наряду со стандартным набором лизинговых услуг существуют различные инвестиционно-финансовые схемы, максимально адаптированные к индивидуальным условиям осуществления конкретных лизинговых проектов (в том числе нефтегазовых); для реализации сделок возможно привлечение кредитных ресурсов из российских и зарубежных банков, что значительно упрощает задачу по организации финансирования разрабатываемых проектов. Используются и различные виды гарантийного обеспечения - такие, как залог оборудования, гарантии обратного выкупа (buy-back) оборудования, банковские гарантии, залог экспортной выручки лизингополучателей и др. Данные схемы особо интересны для экспортно-ориентированных российских предприятий: они получают постоянный доход от реализации своей продукции в иностранной валюте и соответственно имеют более высокий кредитный и инвестиционный рейтинг для потенциальных кредиторов. К данной категории, в первую очередь, относятся предприятия нефтегазового сектора экономики - крупные экспортеры нефти, нефтепродуктов и газа за рубеж.

Руководители нефтегазовых компаний формируют для себя три основные задачи:

минимизацию убытков, вызванных возможным падением мировых цен на нефть;

сохранение добычи на прежнем уровне;

проведение подготовительных работ, позволяющих в ближайшем будущем (год-два) увеличить добычу нефти и газа.

Все они связаны между собой, а решение тактических вопросов, направленных на выживание и сохранение нефтегазовых компаний, к тому же тесно переплетается с решением задач стратегических. Пока же руководители нефтегазовых компаний вынуждены обращать большее внимание на экономию собственных ресурсов и на сокращение расходов.

Вполне логично поэтому, что они все чаще обращают свой взор в сторону лизинга, так как:

а) действующим законодательством установлен ряд налоговых льгот, которые могут быть применены нефтегазовой компанией в случае приобретения оборудования по лизинговой схеме, а именно:

значительно уменьшаются отчисления налога на прибыль, так как лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) лизингополучателя;

снижается налог на имущество, так как кроме общеустановленных льгот при приобретении оборудования по лизинговой схеме разрешено применение механизма ускоренной амортизации;

при ввозе на территорию Российской Федерации или вывозе с нее оборудования, приобретенного по лизингу, уплата таможенных налогов и тарифов производится одновременно с лизинговыми платежами, то есть при международном лизинге стороны лизинговой сделки получают рассрочку по уплате таможенных налогов и тарифов;

лизинговые платежи малых предприятий полностью освобождены от уплаты НДС; б) приобретение оборудования по лизингу дает лизингополучателю следующие выгоды и преимущества:

лизингополучатель освобождается от единовременных крупных затрат, лизинговые платежи выплачиваются по согласованному графику в течение всего срока действия договора лизинга;

лизингополучатель практически не задействует для приобретения нового оборудования собственные оборотные средства;

лизингополучатель избавлен от необходимости прибегать к банковским ссудам и поэтому, с одной стороны, получает реальную возможность приобрести необходимое оборудование в режиме долгосрочного кредитования, а с другой - не ухудшает структуру своего баланса;

лизингополучатель, эксплуатируя поставленное ему оборудование, расплачивается частью прибыли, полученной от его использования, и таким образом оборудование окупает само себя.

В условиях продолжающегося банковско-финансового и экономического «топтания» нефтегазовые компании не могут обойтись без лизинга, так как:

а) слишком велики и неоспоримы налоговые преимущества, которые предоставляет лизинг;

б) лизинг может оказаться единственной реальной возможностью получить или, наоборот, отдать с выгодой для себя то или иное оборудование. Нефтегазовые компании, как и все другие предприятия, испытывают сегодня финансовые трудности, которые приводят к нехватке средств для поддержания объемов добычи на докризисном уровне, а если подобная проблема как-то решается, то увеличение добычи и разработка новых месторождений доступны сегодня только единицам, и то при поддержке государства.

Существенную долю в расходах нефтегазовой компании составляют поддержание уже имеющегося оборудования в рабочем состоянии, замена выработавшего свой ресурс и приобретение нового - все это при жесточайшей нехватке оборотных средств. Поэтому для большинства нефтегазовых компаний получение оборудования по схеме лизинга может стать зачастую единственно возможным способом его обновления или хотя бы модернизации. При этом нефтегазовые компании в качестве обеспечения предстоящих лизинговых платежей и при недостатке залогового фонда могли бы закладывать (продавать) нефть и газ, которые будут ими добыты как раз при использовании того самого оборудования.

Сегодня практика взаиморасчетов и бартера получила очень широкое распространение - их доля в общероссийском масштабе приближается к 80%. Значительная часть того, что нефтегазовые компании получают за поставленную нефть, представляют собой машины и оборудование.

Если полученные таким образом от должников машины и оборудование можно использовать для производственных нужд самой компании, то тогда все в порядке. А если нельзя? Тогда можно это имущество поменять на то, которое необходимо, или продать его. Найти сегодня покупателя, готового сразу расплатиться за промышленное оборудование, не так-то легко; а вот тех, кто может заплатить в рассрочку, - уже реальнее. Значит, нефтегазовая компания, которая в оплату за свою продукцию получает машины и оборудование, должна иметь «дочку» - лизинговую компанию для реализации такого оборудования. При этом в системе головного и дочернего предприятий увеличивается их финансовая устойчивость, возрастает оборачиваемость капитала и расширяется круг потенциальных клиентов. Постепенно, в результате приобретения лизинговой компанией опыта, ее деятельность может быть существенно расширена за счет лизинга оборудования, поступающего и от иных предприятий. Те же нефтегазовые компании, которые в период банковско-финансового кризиса не захотят использовать лизинг в своей деятельности, заведомо обрекают себя на менее выгодные экономические условия, нежели те, где лизинг занимает достойное место. Хотя, конечно же, во всем нужна мера, и при подготовке того или иного управленческого решения необходимо проводить сравнительный анализ различных вариантов реализации той или иной конкретной задачи.

Топливно-энергетический комплекс - это не только «чисто» нефтегазовые компании, но и предприятия, производящие для них оборудование, в том числе и конверсионные. Однако для обновления материально-производственной базы нефтегазовых компаний и предприятий, производящих нефтегазовое оборудование (при нехватке финансовых средств), его возможно осуществить только в форме длительной аренды с последующим выкупом, то есть с помощью лизинга.

Предприятие, работающее на арендованном оборудовании, возможно, долго и трудно будет за него расплачиваться, но при этом сохраняются рабочие места и высококвалифицированные специалисты, уменьшается социальная напряженность, предприятие переоснащает свой машинный парк и осваивает современные технологии.

Для этого понадобится (при государственной поддержке) воссоздать рынок лизинговых услуг, почти полностью разрушенный финансовым кризисом, путем создания для ТЭК отраслевых государственных и частных лизинговых компаний, которые, конкурируя между собой, будут снижать стоимость услуг.

Если этот опыт окажется успешным для ТЭК, то необходимо будет распространить его и на другие отрасли, или иначе: все, что хорошо для ТЭК - хорошо для России.

Преимущества лизинга особенно сильно проявятся при функционировании финансово-технологических цепочек: банк - предприятие по производству нефтегазового оборудования - нефтегазовая компания - предприятие по переработке нефтегазового сырья - конечный потребитель нефтепродуктов.

Из шести возможных вариантов лизинговых сделок Закон «О лизинге» дает право на жизнь только пяти. Рассмотрим эти варианты.

ВНУТРЕННИЙ ЛИЗИНГ

Вариант 1

лизингодатель - резидент

лизингополучатель - резидент

поставщик - резидент

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ

Вариант 2

лизингодатель - нерезидент

лизингополучатель - резидент

поставщик - резидент

Вариант 3

лизингодатель - нерезидент

лизингополучатель - резидент

поставщик - нерезидент

Вариант 4

лизингодатель - резидент

лизингополучатель - нерезидент

поставщик - резидент

Вариант 5

лизингодатель - резидент

лизингополучатель - нерезидент

поставщик - нерезидент

Вне Закона «О лизинге» оказался шестой, наиболее распространенный на сегодняшний день вариант:

лизингодатель - резидент

лизингополучатель - резидент

поставщик - нерезидент.

Следовательно, львиная доля лизинговых следок заключена незаконно. Что это - досадное недоразумение или некомпетентность авторов закона?

Возможно, кто-то может возразить, что Гражданский кодекс в своем определении лизинга не сужает его до первых пяти вариантов. Но в том-то и дело, что Закон «О лизинге» является специальной нормой, регулирующей данный вид экономических отношений, поэтому любое отклонение от него придется доказывать в арбитражном суде. То есть доказывать, что сделка по шестому варианту будет считаться лизинговой сделкой. Но, поскольку с лизингом связано пре доставление налоговых льгот, то стороны лизинговой сделки будут стоять перед выбором: работать по наиболее эффективному, но сомнительному шестому варианту или по одному из пяти предложенных законом вариантов - менее эффективному, но более безопасному (известно: любое сомнительное положение государственные органы истолковывают не в пользу налогоплательщика).

А ведь именно в соответствии с шестым вариантом лизинговая компания сможет приобретать оборудование без посредников, непосредственно у производителя по отпускным ценам изготовителя, что, безусловно, уменьшает стоимость лизинговой сделки и делает ее наиболее привлекательной для отечественного лизингополучателя.

Обратимся теперь к статье 34 Закона «О лизинге» (пункт 3), устанавливающей, что при международном лизинге расчеты по договору лизинга не являются операциями, связанными с движением капитала, и не требуют разрешения ЦБ. Определено, что стороны договора лизинга имеют право предоставлять отсрочку лизинговых платежей на срок не более чем шесть месяцев с момента фактического ввода предмета лизинга в эксплуатацию.

На первый взгляд, это очень хорошо. Во-первых, для стимулирования лизинга: сняты препоны по валютным операциям; во-вторых, чтобы никто не смог упрекнуть авторов закона в потворстве тем, кто не возвращает на родину валютную выручку - на их пути «надежная преграда» возможным злоупотреблениям в виде ограничения отсрочки платежей шестью месяцами.

Но при пристальном рассмотрении возникает иная картина.

Теперь, чтобы вообще не возвращать валютную выручку в страну при экспорте любых «непотребляемых вещей» (именно так в Законе «О лизинге» определен предмет лизинга), достаточно будет, во-первых, зарегистрировать оффшорную фирму, а во-вторых, зарегистрировать лизинговую компанию и получить на нее соответствующую лицензию.

А дальше - дело техники. Все то, что необходимо вывезти за рубеж, реализовать там и там же оставить валютную выручку, называется предметом лизинга. Далее заключается договор между оффшором и лизинговой компанией на поставку оффшору (лизингополучателю) этого самого предмета лизинга. В договоре устанавливается, например, что: срок договора лизинга равен 99 годам, первый лизинговый платеж должен быть осуществлен не позднее шести месяцев после ввода предмета лизинга в эксплуатацию, а график лизинговых платежей делается таким, что за первые 98 лет выплачивается 1% суммы договора, а остальные 99% единовременно в конце 99-го года. Таким образом, 99% валютной выручки можно вернуть в страну аж через 99 лет и это все - по закону.

Теперь обратимся к абзацам 4, 5 и 6 того же пункта 3 статьи 34, устанавливающим, что при ввозе на территорию Российской Федерации или вывозе с ее территории предмета лизинга уплата таможенных налогов и тарифов производится одновременно с лизинговыми платежами. Учитывая все вышесказанное и не платя 99 лет лизинговые платежи, таможенные платежи также можно не платить 99 лет, и опять - все по закону.

В связи с этим, интересно мнение специалистов многих лизинговых компаний, которые, несмотря на разразившийся финансовый кризис и чрезмерно высокий налоговый пресс, продолжают и хотят работать в России. Это мнение таково: Закон «О лизинге» в том виде, в котором он существует сейчас, еще более усложняет работу отечественных лизинговых компаний и буквально «выталкивает» их в оффшорные зоны.

Сегодня и на ближайшие 10-15 лет у лизинга в России альтернативы нет, так как только лизинг при сложившейся ситуации способен соединить инвестиционные ресурсы с конкретным предприятием.

Если сегодня в индустриально развитых странах лизинг охватывает до 30% всего реализуемого оборудования, то по прогнозам, сделанным для России, этот показатель у нас скоро может достигнуть 60% и более.

И в этом случае получается, что лизинг - не просто очередной финансовый инструмент среди целого ряда других, таких, как кредитование и портфельные инвестиции, а наиболее приемлемый, если не единственный, путь возрождения России.

Поэтому так важно, чтобы лизинг как можно скорее был полностью и без противоречий законодательно урегулирован, не оставлял лазеек для чиновничьего произвола, привлекал инвесторов, был выгоден лизингополучателям и отвечал интересам государства. Ибо любая его дискредитация, которая ныне заложена в некоторых положениях Закона «О лизинге», может нанести непоправимый ущерб интересам страны.

Теперь остается ждать появления инструкций, писем и иных подзаконных актов, которые будут комментировать и разъяснять статьи Закона «О лизинге», и, если лоббистские возможности тех, кому мы обязаны появлением закона в его нынешней редакции, окажутся такими же сильными, как и при его принятии, то мы сможем получить совершенный образец коррупционного закона, наносящего прямой экономический ущерб России.

3.2 Предложенная схема усовершенствования техники форфейтинговой сделки с участием предприятий ТЭК

Автором дипломного исследования предлагается для российских предприятий ТЭК использовать следующую технику проведения форфейтинговой сделки.

Существует два возможных инициатора форфейтинговой сделки - экспортер и импортер. Чаще всего в этой роли выступает экспортер либо его банк. И это естественно, поскольку для дисконтирования представляются или переводные векселя, выписанные экспортером, или простые векселя, оплачиваемые ему. Именно этим определяется необходимость проведения переговоров инициатора с форфейтером на ранних стадиях подготовки контракта. Еще до того, как экспортер и импортер подпишут контракт, форфейтер может определить свои требования к гарантии или авалю, хотя бы приблизительно указать размер дисконта. Без этой информации экспортер не в состоянии точно определить цену контракта.

На практике далеко не каждый экспортер вступает в переговоры с форфейтером на столь ранней стадии, а в результате он может обнаружить, что маржа за финансирование, включенная им в цену контракта, необоснованна.

Первое, что должен определить для себя форфейтер, - это характер сделки, т.е. выяснить, с какими ценными бумагами ему придется иметь дело - финансовыми или товарными. Финансовые векселя - это ценные бумаги, выпущенные с целью аккумуляции средств, которые заемщик в дальнейшем может использовать по своему усмотрению. Товарные же векселя оформляются в случае сделок купли-продажи продукции. Однако граница между финансовыми и товарными сделками в определенной мере размыта (скажем, выписывается вексель без совершения торговой сделки, но затем полученные средства используются для покупки каких-либо товаров). Тем не менее определенность в вопросе о том, являются ли векселя финансовыми или товарными, для форфейтера имеет важное значение по следующим причинам.

Во-первых, некоторые участники вторичного форфейтингового рынка не желают приобретать финансовые векселя. Существуют различные объяснения этого нежелания. Некоторые вторичные форфейтеры рассматривают подобный способ привлечения ресурсов как свидетельство финансового неблагополучия заемщика (хотя это не всегда так). Иные отдают предпочтение товарным векселям по той причине, что деньги обесцениваются, что пугает инвесторов, и реальный товар кажется им более надежным вложением средств.

Во-вторых, даже тот, кто согласен купить финансовые бумаги, хочет знать, с каким видом бумаг он будет иметь дело, поскольку это влияет на оценку общего риска, которому он подвергается.

Большая часть векселей, продаваемых на вторичном форфейтинговом рынке, является товарными. Поэтому в случае предложения финансовых бумаг обязательным считается предварительное письменное предупреждение об этом. Если это условие нарушено, покупатель финансовых бумаг имеет право потребовать аннулирования сделки.

Форфейтер всегда должен иметь на руках краткое описание сделки, лежащей в основе операций с векселями. Оно может быть получено по телексу или факсу при предварительном обсуждении условий операции.

После того как форфейтер выяснит характер сделки, он должен определить следующее.

Объем финансирования, валюта, срок.

Кто является экспортером и в какой стране он находится? Этот вопрос важен, потому что хотя финансирование обеспечивается без права регресса, существуют обстоятельства, при которых форфейтер может предъявить претензии экспортеру. Кредитоспособность экспортера также имеет значение. Кроме того, форфейтер должен проверить подлинность подписей на векселях.

Кто является импортером и из какой он страны? Для проверки достоверности подписей и соответствия оформления векселей законодательству форфейтер должен точно определить импортера и его местонахождение.

Кто является гарантом и из какой он страны?

Чем оформляется долг, подлежащий форфейтированию: простым векселем, переводным и т.д.?

Каким образом долг застрахован?

Периоды погашения векселей, суммы погашения.

Вид экспортируемых товаров. Этот вопрос интересует форфейтера, во-первых, с точки зрения целесообразности всей сделки, во-вторых, с позиции легальности экспорта.

Когда будет производиться поставка товара? Дата должна быть близка к дате предоставления финансирования. Важно также и то, что гарант вряд ли сможет авалировать вексель до тех пор, пока поставка не будет осуществлена.

Когда поступят документы, подлежащие дисконтированию? Пока документы не будут получены, форфейтер не сможет проверить и дисконтировать их.

Какие лицензии и иные документы по условиям контракта должны быть представлены для поставки товаров? Форфейтер несет ответственность за то, что не возникнет никаких задержек в исполнении финансируемого им контракта.

В какую страну будет совершен платеж форфейтеру? Это важно знать, поскольку платеж в заграничный банк может задержать получение средств, и такая задержка должна быть учтена при дисконтировании бумаг, существует также возможность замораживания средств на счетах властями страны, и эта возможность тоже должна быть учтена при расчете дисконта. Форфейтер может даже отказаться от сделки, если его не устраивает 6анк, в который поступят средства.

После того как форфейтер получит ответы на вышеперечисленные вопросы, он должен провести кредитный анализ. Большинство форфейтинговых операций осуществляется банками, и кредитный анализ является обязательным этапом подготовки сделки. Существует как минимум четыре вида риска, которые должны быть проанализированы форфейтером: риск гаранта, риск покупателя, риск импортера, риск страны.

Кроме того, форфейтер должен собрать следующую информацию.

Какова кредитоспособность гаранта?

Можно ли будет в дальнейшем продать бумаги по приемлемой цене?

Есть ли какие-либо сомнения в кредитоспособности, компетентности экспортера или импортера и на чем они основываются?

Имеется ли возможность покупки данного долга с учетом уже имеющихся в портфеле форфейтера ценных бумаг? Какая при этом ожидается степень риска?

После этого форфейтер может называть свою твердую цену. Однако с момента передачи заявки на совершение форфейтинговой сделки до реальной поставки товаров, когда форфейтер сможет купить векселя, проходит определенное время, в течение которого процентные ставки могут измениться в неблагоприятном для форфейтера направлении. Этот рисковый период может быть разделен на две части.

Первая часть - время между передачей на рассмотрение заявки и принятием ее импортером. Естественно, пока заявка не согласована с последним, нет уверенности в том, что сделка вообще состоится. На это время форфейтер может предложить экспортеру опцион - вид контракта, по которому покупатель имеет право в течение определенного срока либо купить по фиксированной цене оговоренную сумму иностранной валюты, либо продать ее. Владелец опциона принимает решение о том, воспользоваться или нет предоставленным ему правом, в зависимости от динамики валютных курсов. Во всех случаях риск, которому подвергается владелец опциона, заранее ограничен ценой опциона, а выигрыш теоретически не ограничен. Если период предоставленного опциона не превышает 48 часов, то форфейтер может принять на себя риск и без начисления комиссии, если превышает - начисляется определенная сумма комиссии. Обычно форфейтеры не соглашаются на опционы сроком свыше 1 месяца, хотя бывают исключения (до 3 месяцев).

Вторая часть - время между утверждением заявки и поставкой товаров. В течение этого времени (обычно от нескольких дней до 12 месяцев) форфейтер и экспортер несут обязательства, от которых они могут отказаться лишь при условии компенсации всех расходов другой стороне. В случае отказа экспортер должен компенсировать расходы форфейтера по другим обязательствам, которые он мог принять на себя с целью финансирования данной сделки; форфейтер - компенсировать экспортеру все расходы по организации другого, возможно, более дорогого источника финансирования. Кроме того, форфейтер обычно взимает с экспортера так называемые “комиссионные за обязательство”, т.е. за то, что, принимая на себя определенные обязательства в отношении данного экспортера, он лишает себя потенциальной возможности заключить иные, возможно, более выгодные сделки.

После того как достигнута предварительная договоренность о сделке, форфейтер посылает документы с предложением (телексом или письмом) экспортеру, который должен письменно подтвердить свое согласие. Форфейтер также перечисляет документы, с которыми ему необходимо ознакомиться до того, как он приступит к дисконтированию векселей (лицензия на экспорт товаров, иные уведомительные документы). Знакомство с указанной документацией должно дать ему возможность убедиться в том, что сделка совершится.

Когда предложение будет принято экспортером, он должен подготовить серию переводных векселей или подписать соглашение о принятии простых векселей от покупателя. На данной стадии экспортер должен также получить гарантию или аваль на свои векселя. Кроме того, он делает надпись на векселях: “без права регресса”. Таким образом, будут готовы все документы, на основе которых форфейтер может произвести дисконтирование, даже если отгрузка товаров фактически еще не произведена.

Средства обеспечения возврата кредита форфейтеру

Гарантии и авали

В международной торговле экспортер получает от иностранного покупателя переводные или простые векселя, оплата которых должна быть произведена в предусмотренные сроки. Банк в стране импортера либо авалирует такие оборотные документы, либо гарантирует их исполнение. Поскольку форфейтер покупает долговые обязательства без права регресса, он несет все риски возможного неплатежа. Поэтому если должник не является первоклассным заемщиком, форфейтер будет стремиться получить определенное обеспечение - в форме аваля или безусловной гарантии банка.

Гарантийное обязательство выдается гарантом кредитору в обеспечение своевременной уплаты причитающейся с должника суммы. Гарантия предоставляется в форме соответствующего письма, которое должно содержать следующие реквизиты: кем выдано письмо, юридический адрес гаранта, № гарантийного письма, объект гарантии (сделка, дата поставки продукции, процентная ставка и т.д.).

Существует несколько видов гарантий, различающихся по субъекту гарантийного обязательства, порядку оформления гарантии, источнику средств, используемому для гарантийного платежа. В качестве субъекта гарантийного обязательства при сделках “а-форфе” могут выступать финансово устойчивые предприятия или специальные учреждения, располагающие средствами. Чаще всего такими учреждениями являются банки.

Кроме снижения рисков форфейтера гарантии обеспечивают более высокую ликвидность дисконтированных бумаг на вторичном рынке. Если предоставляется банковская гарантия, то обычно ее выставляют международные банки, имеющие представительства в стране импортера.

Аваль - это вексельное поручительство, в силу которого авалист принимает ответственность за выполнение обязательств какого-либо обязанного по векселю лица. Кроме подписи аваль должен содержать надпись на векселе: ”per aval”, а если это переводной вексель, на нем должны быть указаны также фамилия, имя, отчество авалиста. По сравнению с гарантией аваль обладает преимуществом, заключающимся в том, что он неотделим от векселя. Кроме того, оформление аваля значительно проще, чем оформление гарантийного письма.

Гарантийные оборотные документы учитываются экспортером в своем банке без права регресса требований. Банк экспортера, таким образом, действует как форфейтер. Это вытекает из самого соглашения о форфейтинге, которое обычно заключается лишь после того, как достигнута договоренность - между продавцом и его банком о том, что банк выступит в качестве форфейтера, и между покупателем и его банком о том, что банк авалирует векселя или предоставит гарантию их оплаты.

Форфейтер особенно заинтересован в эффективном обеспечении приобретаемого им оборотного документа. Если таким обеспечением является аваль, то, например, по английским законам такое обязательство считается действительным и авалист как гарант несет такую же ответственность, как и индоссант документа.

Если обеспечение имеет форму банковской гарантии, в ней указывается, что она является основной гарантией и гарант занимает положение главного должника, что она является безотзывной и безусловной, что она делима и передаваема.

Договор между экспортером и форфейтером обычно содержит оговорку о применимом праве и юрисдикции. Если обеспечением является гарантия, аналогичная оговорка включается в гарантию, которую банк дает форфейтеру в стране импортера.

Продавец форфейтинговых бумаг, независимо от того, происходит ли продажа на первичном или вторичном рынке, обязан оперировать действительными долговыми обязательствами, связанными с реальными сделками. Если покупатель обнаружит, что приобрел требование, не имеющее силы, он вправе выставить иск на продавца (этого не может предотвратить даже надпись на ценной бумаге: «без права регресса»). Однако между первичным покупателем (форфейтером) и покупателем на вторичном рынке существует принципиальное различие: форфейтер обязан проверить документацию, подтверждающую реальность и законность сделки, в то время как вторичный покупатель обычно этого не делает. Существует три очевидные причины, из-за которых такая проверка является функцией первичного покупателя.

Во-первых, именно он составляет соглашение с экспортером при покупке векселей и имеет возможность проверить все документы, а также правильность оформления векселей. На вторичном рынке может оказаться немало потенциальных покупателей форфейтинговых бумаг, и если они все захотят проверить документы, относящиеся к сделке, то это займет много времени, поскольку документы могут находиться в различных банках, а их ксерокопирование и пересылка замедлят операцию.

Во-вторых, банк, предлагающий векселя на вторичный рынок, чаще всего предпочитает не афишировать имя экспортера, пока не будет достигнута договоренность о продаже. Помимо других причин это объясняется тем, что, узнав, кто является экспортером, вторичный покупатель может “выйти” на него, минуя первичного форфейтера.

В-третьих, важны также обычные соображения конфиденциальности. Исходя из этого, банк не желает предоставлять документы, относящиеся к сделке, всем потенциальным покупателям.

Другим направлением, где первичный форфейтер несет определенные обязанности, не разделяемые вторичными покупателями, является проверка аваля и гарантии. Безусловно, покупатель на вторичном рынке при желании может послать запрос гаранту. Однако это приведет к ненужному и, возможно, многократному дублированию работы, связанной с подобной проверкой.

Издержками импортера, участвующего в форфейтинговой операции, являются комиссионные в пользу гаранта. Обычно комиссионные (комиссия) - это определенный процент от номинальной стоимости гарантированных или авалированных векселей, являющийся объектом переговоров между импортером и гарантом. В тех случаях, когда форфейтер не настаивает на гарантии, он может потребовать от импортера уплаты определенной суммы в качестве компенсации за дополнительный риск.

Комиссия за гарантию обычно выплачивается раз в год (в начале года). Иногда она может выплачиваться в момент подписания гарантийного письма или авалирования векселя. Бывает также, что комиссия рассчитывается как процент от номинальной стоимости каждого векселя отдельно и выплачивается по истечении его срока.

Издержки экспортера по организации форфейтингового финансирования складываются из: ставки дисконта, комиссии за опцион и комиссии за обязательство.

Ставка дисконта базируется на процентной ставке за кредит, предоставляемый на срок, равный среднему сроку дисконтируемых векселей. Например, если форфейтер дисконтирует векселя, срок которых истекает в интервалы, равные 6 месяцам в течение 5 лет, то средний срок всех векселей будет равен 2 ¾ года. В этом случае форфейтер будет основывать свои расчеты на превалирующей процентной ставке, начисляемой на кредиты, выданные сроком в 2 ¾ года. Учитывается, естественно, и тренд процентной ставки.

Затем форфейтеру нужно определить размер премии, взимаемой им сверх суммы дисконта. Уровень премии отражает степень рисков, которым подвергается форфейтер. Чаще всего они связаны с политическими трудностями или проблемами трансферта, значительно реже - с несостоятельностью гаранта, поскольку гарантию обычно берут у первоклассного института. Если гарантом выступает крупный международный банк или государственный банк, премия будет несколько ниже. Для большинства стран ее размер может колебаться от 0,5 до 5%.

Следующий компонент премии связан с тем, что форфейтинговое финансирование предоставляется по фиксированной процентной ставке. И хотя форфейтер может согласовать сроки полученных и предоставленных ссуд, процентный риск остается (всегда существует реальная возможность того, что финансирование по выгодной ставке может оказаться недоступным)

Если векселя выражены в валюте, мало распространенной на рынке, то премия может включать в себя еще один компонент, а именно комиссионные, связанные с проведением форфейтером операции валютного свопа.

Наконец, еще одной составляющей премии являются средства, обеспечивающие форфейтеру покрытие его управленческих расходов на организацию сделки (обычно, 0,5% от ставки дисконта).

Размер премии будет несколько выше, если форфейтер и экспортер договорятся о покупке векселей через определенный промежуток времени (например, через 1 месяц или более).

Кроме вышеперечисленных издержек, включаемых в премию, существуют и другие затраты. Это могут быть, например, комиссия (премия) за опцион, предоставленный форфейтеру экспортером, и так называемая комиссия за обязательство (за неполученную часть кредита). Обычно размер этой последней комиссии определяется ежемесячно или ежегодно в виде процента от номинальной стоимости векселей и взимается до момента их дисконтирования. Размер комиссии может колебаться от 0,25 до 1,5% в год. Как правило, оплата совершается в начале каждого месяца.

Многие форфейтеры ежемесячно публикуют котировки своих ставок в различных специальных изданиях.

Также автор настоящего дипломного исследования предлагает следующие возможности управление рисками участников международной форфейтинговой сделки для предприятий ТЭК РФ.

Основным риском экспортера является валютный риск, возникающий в связи с тем, что стоимость векселей может быть выражена в валюте, отличной от валюты, в которой он ведет свой учет экспортера, или, иначе говоря, риск того, что движения валютного курса будут неблагоприятны для экспортера. Риск возникает в период между заключением договора с форфейтером (когда экспортер должен принять финансирование по уже установленной ставке) и поставкой товара импортеру. Подобный риск присущ, конечно, не только форфейтинговым операциям. Его можно избежать с помощью специального пункта в контракте, разрешающего изменение конечной цены в соответствии с движением курса валюты.

С целью управления рисками экспортер может составить список своих форфейтинговых контрактов в различных валютах в зависимости от сроков их окончания, что даст ему возможность отслеживать свою потребность в средствах и при необходимости проводить форвардные операции. Последние означают срочные внебиржевые валютные сделки, совершаемые банками и промышленно-торговыми компаниями по телефону или телексу на договорной основе. В момент заключения сделки на условиях «форвард» фиксируются срок, курс и сумма, но до наступления срока (обычно от 1 месяца до полугода) суммы по счетам не проводятся. Сделка “форвард” производится по форвардному валютному курсу, равному курсу “спот ± премия/скидка”.

Импортер берет на себя обязательство по истечении определенного времени оплатить поставленную ему продукцию. При этом сумма и валюта фиксированы, процент по его долгу заранее рассчитан и включен в стоимость векселей, а векселя выписываются в национальной валюте импортера. Только в том случае, когда национальная валюта импортера по каким-то причинам неприемлема для форфейтера и импортеру приходится рассчитываться в иной валюте, для него возникает валютный риск, который может быть хеджирован с помощью фьючерсов.

Импортер, как и экспортер, с целью контроля движения валюты и управления валютными рисками должен иметь план притока и оттока средств в каждой валюте. Если заключено несколько форфейтинговых контрактов, различных по срокам, а также несколько фьючерсных контрактов, список для удобства управления может быть разбит на транши. Таким образом, импортер может контролировать свои риски.

В любой форфейтинговой сделке гарант принимает на себя обязательство оплатить векселя в срок, а также имеет право потребовать у импортера исполнения платежа. Таким образом, у него имеются условные обязательства и условные же активы. Если они выполняются одновременно, то гарант не несет никаких рисков. Однако существует вероятность того, что импортер задержит платеж. И хотя при этом гарант получает право требовать уплаты процента за просроченный платеж, тем не менее, есть риск того, что импортер окажется полностью неплатежеспособным. Если импортер действительно не выполнит своих обязательств, у гаранта возникают проблемы с ликвидностью.

Наиболее эффективным методом контроля рисков гаранта является установление кредитных лимитов на каждого импортера и по общему объему выдаваемых гарантий на каждую отрасль. Критерии для определения лимитов основываются на кредитном анализе импортеров. Уровень подготовки специалистов, способных обосновать такие лимиты, должен быть очень высоким.

Необходимо помнить, что гарант подвергается так называемому соверен- ному риску (риску страны). Снизить степень этого риска можно с помощью установления лимитов сумм на выдачу гарантий для каждой страны.

С момента подтверждения согласия на проведение форфейтинговой операции и до момента получения средств форфейтер несет риски, различные на разных стадиях осуществления сделки.

Валютный риск

Если форфейтер предоставляет экспортеру опцион на период до подписания контракта, он несет риски неблагоприятного изменения процентных ставок, снизить которые можно при помощи форвардных контрактов.

Вплоть до даты покупки долговых обязательств форфейтер всегда может отказаться от сделки, если его что-то не устраивает. С момента же покупки векселей для форфейтера возникает риск того, что с приобретенными активами могут возникнуть сложности (из-за их неверного оформления, отсутствия разрешения властей и т. д.).

Различные риски возникают также в зависимости от того способа, который форфейтер выбирает для финансирования своей покупки. В большинстве случаев форфейтер берет заем на финансирование своей сделки в той же валюте, в которой эта сделка заключена. Однако если, к примеру, он взял заем в немецких марках, а валютой контракта являются доллары США, он автоматически подвергается валютному риску. Но если форфейтер обеспечил совпадение сроков платежей по векселям и по своему долгу, то валютный риск может быть легко хеджирован с помощью параллельных форвардных валютных контрактов. Если же указанные сроки не совпадают, то форфейтер хеджирует риск неблагоприятного движения курса валют лишь частично.

Риск несвоевременной оплаты векселей

С учетом вероятности данного риска форфейтер должен следить за тем, чтобы у него всегда было достаточно собственных средств для выполнения своих обязательств (для своевременной оплаты задолженностей). Для этого форфейтер составляет планы поступления и оттока средств. При этом желательно, чтобы между сроками погашения собственных обязательств и оплатой векселей существовал небольшой разрыв (на случай несвоевременного поступления платежей по векселям). Для управления рисками форфейтер обычно составляет такие списки по всем своим обязательствам, а также по находящимся в его портфеле бумагам в различных валютах. Для удобства список может быть разделен на транши в зависимости от сроков. Каждому траншу соответствуют определенные суммы обязательств, которые должны быть исполнены в соответствующий период.

Форфейтер может не получить финансирования на условиях фиксированной процентной ставки. В этом случае он может принять на себя риск финансирования по плавающей ставке, который он хеджирует покупкой процентных фьючерсов.

В организации обязательно должен быть человек, отвечающий за своевременность представления векселей к оплате. Предпочтительно, чтобы источником информации о векселях, сроки которых истекают, были формы бухгалтерского учета.

Риск гаранта

Для управления риском неплатежеспособности гаранта форфейтеры обычно устанавливают лимиты на одного гаранта. При этом необходимо учитывать, является ли форфейтер подразделением банка, является ли гарант банком или иным институтом. То есть лимиты должны определяться с учетом риска всего института. Обычно в банках централизованно разрабатывается отчет, который отражает все кредиты и гарантии, предоставленные данному клиенту. Этот отчет является основой для определения лимитов гаранта.

Соверенный риск

Форфейтер должен определить, в какой стране находится гарант. Иногда это не просто сделать. Например, Банк Англии имеет отделения во многих странах и отвечает по обязательствам всех своих отделений. Но если валюта, находящаяся в одном из заграничных отделений банка, почему-либо не может быть переведена, возможности выставить иск головному банку ограничены. Не исключен и обратный вариант: заграничное отделение своевременно произвело платеж в головной банк для дальнейшего перечисления форфейтеру, а тот по каким-либо соображениям задержал платеж. В этом случае шансы форфейтера получить причитающиеся ему средства очень малы. Таким образом, речь идет о необходимости тщательной оценки риска страны. Однако какой бы точной ни была оценка, данный риск полностью не устраняется.

В некоторых странах страховые компании предоставляют полис, причем предоставляют лишь странам с невысокой степенью риска. Однако на определенном уровне страховка становится невыгодной для форфейтера. Вообще форфейтеры редко пользуются услугами страховых компаний, но саму возможность обращения к последним иметь в виду надо.

Риск импортера и экспортера

Как уже упоминалось выше, форфейтер обязательно изучает в общих чертах компетентность и кредитоспособность экспортера и импортера, а также целесообразность операции в целом. Если форфейтер ранее уже имел дело с данными партнерами, то проверка не занимает много времени. Важно определить в каждом случае, что считать достаточной проверкой: анкету, разговор с управляющими банков экспортера и импортера, беседу с экспортером и т.д. В любом случае форфейтеру придется затратить определенное время и усилия на решение данного вопроса, так как в противном случае он может подвергнуть себя ненужному риску.

Иные виды рисков

Наряду с вышеперечисленными рисками форфейтер подвергается риску несохранности векселей и риску неуполномоченной торговли векселями.

Вероятность того, что векселя станут объектом кражи, невелика. Однако векселя могут быть утеряны или сгореть. Первое, что должно быть сделано для обеспечения сохранности векселей, - это держать их в несгораемых шкафах. Второе - количество работников, имеющих доступ к векселям, должно быть ограничено. Третье - часто, но не регулярно содержимое сейфов должно проверяться, должна производиться сверка с данными бухгалтерского учета. Четвертое - форфейтер должен застраховать находящиеся в его распоряжении ценности на случай пожара, кражи и т. д. При этом необходимо постоянно следить за покрытием страховкой возрастающих оборотов форфейтера.

В любой форфейтинговой организации существует риск неуполномоченной торговли векселями. Укажем методы, с помощью которых форфейтер может снизить этот риск.

Распределить между разными работниками функции дилера, учета, осуществления платежей.

Осуществлять постоянный контроль за отправлением и получением телексов; ключ должен меняться постоянно, но не регулярно.

Время от времени, но без предварительного предупреждения работников проверять входящую и исходящую почту.

Пронумеровать и строго учитывать бланки форфейтинговых и вообще дилинговых операций.

Ограничить количество работников, имеющих право подписи; обязательно использовать две подписи, одна из которых принадлежит управляющему.

Регулярно анализировать результаты с точки зрения прибыльности, ожидаемых доходов или убытков, допущенных ошибок.

3.3 Возможности использования факторинга при совершенствовании финансирования предприятий ТЭК

Возможность занять деньги на короткое время, но в нужный момент существенно облегчает жизнь предприятиям ТЭК, нередко находящимся в затруднительном финансовом положении. Финансирование «со стороны» становится еще более оправданным, если собственные поступления на подходе. Еще лучше, если их получением потом займется тот, кто дал деньги вам. В отношении к бизнесу в топливно-энергетическом комплексе это здравое рассуждение преобразуется в финансовую услугу, называемую «факторинг».

Факторинг - это целый комплекс услуг: теоретически он может существовать везде, где поставщик кредитует товаром покупателей. Краткосрочный кредит в банке на пополнение оборотных средств - операция разовая, ставить ее на поток бессмысленно. К тому же, если компания динамично развивается, то все, что может служить для банка залогом (производственное оборудование, здания), обычно уже оформлено в качестве обеспечения «длинных» кредитов. Слабым аналогом факторинга может служить банковский овердрафт. Но по нему можно получить не более 30% от оборота по счету.

Многие операции, которые их участники называют факторингом, таковыми не являются. Например, покупка «мусорных» долгов с большим дисконтом. Если банк, предлагающий факторинговые услуги, настаивает на том, что и клиент, и его дебиторы должны перейти на его счета, это условие также не имеет отношения к факторингу. В чистом смысле это всего лишь услуга, помогающая предприятию поддерживать необходимый уровень оборотных средств и управлять дебиторской задолженностью на регулярной основе.

Бурное развитие факторинга на предприятиях ТЭК в развитых странах происходило в 60-х годах прошлого века, теперь на мировом рынке эти услуги предоставляют около 900 компаний с суммарным оборотом более $600 млрд. Первые попытки развивать факторинг в топливно-энергетическом комплексе России предпринимались в середине 90-х «системообразующими» банками, такими как «Российский кредит», Инкомбанк, «Менатеп», ТверьУниверсалБанк. Но тогда кропотливый труд в сфере финансов был непопулярен, с доходностью по ГКО факторинг поспорить не мог. В конце 90-х за этот вид деятельности взялись принципиально. Сейчас бесспорным лидером рынка является ИБГ «НИКойл», контролирующая 65-70% всех операций. По ее данным, общий объем факторинговых сделок в России в 2003 году составил примерно $600-650 млн.

Операции факторинга в России имеют четкую юридическую базу - они полностью описаны в статье 824 Гражданского кодекса в версии «договора финансирования под уступку денежного требования».

Базовая схема факторинга довольно проста. В ней участвуют три стороны: поставщик, его покупатели и факторинговая компания (фактор), оказывающая услуги поставщику. Между поставщиком и фактором подписывается договор факторингового обслуживания. Отношения поставщика с покупателями оформляются договорами поставки или купли-продажи, отгрузка проводится на условиях отсрочки платежа. В момент перехода товара в собственность покупателю возникает денежное требование, которое передается фактору. Имея его на руках, последний проводит на расчетный счет поставщика до 90% от суммы накладной сразу после отгрузки. Таким образом, факторинг возвращает в бизнес поставщика деньги, которые тот инвестировал в склад покупателя или, например, в товар в пути. Деньги от фактора поступают напрямую на расчетный счет без всяких лишних формальностей. Это делает механизм финансирования удобным и доступным и, условно говоря, превращает товарные накладные по отгрузкам с отсрочкой в своего рода высоколиквидные ценные бумаги: захотел превратить их в деньги - просто отвези их фактору. Третья сторона сделки - покупатель, имея отсрочку платежа, пользуется товаром или сам реализует его. По истечении отсрочки, указанной в договоре, он вносит средства на специальный счет фактора. Удержав то, что ему причитается (выплаченное финансирование и комиссию), посредник остаток платежа переводит поставщику и тем самым замыкает цепочку. Таким образом, все остаются довольны.

«Открытый» тип факторинга подразумевает, что должники поставщика оповещаются об участии посредника в сделке. При «закрытом» факторинге в случае затруднений посредник может появиться перед должником внезапно, но эта схема по понятным причинам нежелательна.

В международной деятельности предприятий ТЭК, стремящихся выйти на мировой рынок энергоносителей, такой посредник, как факторинговая компания, практически незаменим. Он возьмет на себя трудности согласования законов и практики разных стран и обеспечит грамотную координацию контрагентов. Согласно общему принципу, импортный факторинг - это содействие импортеру в получении товарного кредита из-за рубежа. Что актуально для российского рынка: западный поставщик, как правило, заинтересован в развитии продаж на новых рынках, но при ограниченных рисках. Экспортный факторинг - поддержка экспортеров, конкретно для России - экспортеров нефти и газа. Более «тяжелые» товарные группы (например, продукция газоконденсат) обслуживаются лизинговыми схемами, а у главных российских экспортеров проблем с оборотными средствами обычно не возникает.

Вознаграждение в схеме факторинга состоит из фиксированной ставки комиссии и процента, начисляемого на выплаченное финансирование. Вторая часть по смыслу есть не что иное, как процент за беззалоговый кредит. Факторинговые компании снижают ее по надежным группам должников до 20-25% годовых. Комиссия, или тариф на обслуживание, зависит от количества переданных дебиторов на факторинговое обслуживание, объема переданных денежных требований, отсрочки платежа предоставленной дебитору клиентом. В среднем ее ставки колеблются в пределах от 2 до 6,6% от оборота.

Главный потребитель факторинга в РФ пока что являются не предприятия ТЭК или другие промышленные предприятия, а дистрибьюторские сети и крупные компании потребительского сектора. В России среди компаний, давно и стабильно использующих эту схему, можно назвать торговую сеть «Градиент» (оптовый оператор на рынке бытовой химии, парфюмерии и косметики), «Балтимор» (всем известные кетчупы и майонез), «Русская кожа» (один из крупнейших в России производителей и экспортеров полуфабрикатов и изделий из кожи). Все это требует дальнейшего развития в отрасли ТЭК метода финансирования при помощи факторинга

Товарное кредитование неизбежно включает в себя целый ряд рисков. Прежде всего это кредитный риск, то есть отказ покупателя от платежа, а также риск нарушения ликвидности, то есть риск несвоевременной оплаты. С риском ликвидности схема факторинга справляется по определению - собственно, для этого она и придумана.

С точки зрения кредитного риска, принципиально отличаются друг от друга факторинг без регресса (со страхованием риска неплатежа) и с регрессом (без страховки). При факторинге без права регресса досрочный платеж фактора в пользу поставщика для последнего является реализацией, он уже не может быть востребован фактором. Таким образом, если покупатель не платит, то поставщик не теряет до 90% от суммы поставки. В случае схемы с регрессом компания-фактор, не получив денег с дебитора, имеет право через определенный срок (обычно один месяц) потребовать деньги с клиента. Факторинг с регрессом фактически сводится к краткосрочному финансированию, где денежное требование не покупается, а принимается в обеспечение финансирования, в данном случае кредитный риск остается на продавце. И хотя ликвидный риск (риск неуплаты в срок) банк берет на себя, на Западе соотношение этих видов - 60:40 в пользу схемы без регресса. Понятно, что в российской экономической среде такого принципа - полного страхования клиента - факторинговым компаниям пока не потянуть, поэтому у нас распространен факторинг с регрессом.

Тем не менее все остальные риски схема без регресса покрывает достаточно успешно. Например, процентный риск - он возникает у компаний, строящих свой бизнес на привлеченных оборотных средствах. При резком изменении процентных ставок происходит дополнительное давление на цену товара поставщика (за счет удорожания кредита растет себестоимость товара). При факторинге, как правило, банк гарантирует поставщику, что стоимость денежных ресурсов, предоставляемых последнему, будет оставаться неизменной в течение довольно длительного периода времени (например, полугода или года).

Кроме того, есть еще валютный риск (например, что актуально сейчас - риск изменения курса доллара в период отсрочки). В частности, на рынке фармации очень много иностранных препаратов, цена которых фиксируется в валюте. На практике они вынуждены номинировать поставки в условных единицах, что не выгодно их покупателям. При факторинге вероятность потерь в связи с этим риском резко снижается опять же благодаря тому, что финансирование выплачивается сразу против отгрузочных документов. Изменение курса за период отсрочки не повлияет кардинальным образом на выручку.

Итак, немалая часть рисков при факторинге переносится на посредника. Разумеется, нести эту «рисковую корзину» бесплатно не будет никто, но в стандартной схеме их можно четко описать и заложить.

Формулировка «финансирование по уступке прав требования» похожа на замаскированный кредит, но есть несколько деталей, которые отличают факторинг от кредита.

Во-первых, схема факторинга принципиально не подразумевает залога. Посредник дает деньги поставщику, а расплачиваются покупатели. Поэтому лимиты при факторинге устанавливаются не на поставщика, а на каждого из покупателей. Если дебиторы исчисляются сотнями, то общий риск «размазан» по ним тонким слоем. Чем больше покупателей, чем больше этих не связанных между собой дискретных денежных потоков, тем меньше кредитный риск. Именно благодаря этим особенностям факторинг работает без традиционных форм покрытия. При факторинге не требуется такого количества бумаг, как при кредите, а также нет дополнительных затрат на страхование и оформление сделки.

Однако факторинг - услуга для предприятий, способных принести в будущем ожидаемую высокую прибыль, которая ожидается в частности в нефтяной отрасли в условиях высоких цен на нефть, он всегда дороже кредита. Прежде всего потому, что регулярная сортировка должников и обязательств - очень трудоемкая часть работы. Официально она называется «поддержкой административного управления дебиторской задолженностью» и по праву считается одним из главных коньков факторинга. Сюда входит помощь в постановке системы кредитного контроля, система контактов и напоминаний покупателям о своевременности оплаты поставок поставщика, информационная поддержка контроля за состоянием и движением дебиторской задолженности. С этой целью фактор устанавливает у поставщика свое специально разработанное программное обеспечение. Одним словом, продавец отстраняется от должников - ими и самой задолженностью занимается банковская машина. Это имеет еще и психологический аспект: дружба - дружбой, а деньги должны приходить в срок.

Потенциальную емкость рынка факторинговых операций в России финансовая корпорация «НИКойл» прогнозирует в размере $21,3 млрд и полагает, что рынок может удвоиться к 2009 году. Оборот по факторинговым операциям «НИКойла» в 2009 году составил чуть менее $400 млн,из них предприятия ТЭК сотавили лишь 9, 3 %. На различных этапах развития этого бизнеса работают такие банки, как Промсвязьбанк, банки «Церих», «Диалог-Оптим», Пробизнесбанк и некоторые другие.

Для каких компаний российского ТЭК факторинг будет наиболее полезен? Это зависит от типа потребностей компании. Если она исчерпала ограниченные возможности кредитования, а объективная потребность в оборотных средствах сохраняется, факторинг - оптимальное решение. Если же компания заинтересована в страховании своих кредитных рисков, а также если условия работы с собственными поставщиками (особенно для дистрибьюторских компаний) сильно зависят от ритмичности оплаты закупок, факторинг опять же лучшее решение. Если компания имеет большое количество покупателей по всей России и за рубежом и к тому же не один, а несколько резервных нефте- или газохранилищ, разбросанных в разных уголках страны, факторинг вновь станет незаменимым решением, по меньшей мере в части поддержки работы с покупателями, консолидации данных об отгрузках и повышения удобства работы с ними.

Сейчас факторинг становится очень актуальным бизнесом как для банков, так и для их клиентов. Для предприятий ТЭК (особенно в угольной промышленности, находящейся в тяжелом долговом положении) тем, что в последние годы одним из инструментов конкурентной борьбы стало предоставление покупателям кредитов, сроки по которым могут достигать трех месяцев.(См.табл.5.Приложение).

Таким образом, у предприятий возникает дефицит наличности для запуска последующих торговых (производственных) оборотов. Для восполнения дефицита предприятия обращаются в банк за кредитом либо готовы продать свою дебиторскую задолженность с дисконтом. Банкам факторинг интересен тем, что это новый кредитный продукт, который они могут предложить, и что он востребован обслуживаемыми предприятиями. Средняя ставка (дисконт) по факторинговым операциям составляет около 10% от суммы дебиторской задолженности. Она может корректироваться в зависимости от сроков задолженности и риска по дебитору. За указанное вознаграждение банк фактически закрывает обслуживаемому предприятию кассовый разрыв и берет на себя все дальнейшие взаимоотношения с дебитором. При этом банк должен в первую очередь оценить прогнозную платежеспособность дебитора, не имея доступа (в большинстве случаев) к его отчетности и другим финансовым показателям. Выводы можно сделать только из косвенных показателей: истории платежей, имени дебитора, наличия негативной информации.

В целом оценить объем факторингового бизнеса в отрасли ТЭК России сложно - пока нет статистики. Однако бизнес этот развивается и вполне вероятно, что к 2011 году факторинговые операции будут составлять около 10-20% совокупного кредитного портфеля российских банков.

По схеме факторинга с регрессом в угольной промышленности с 1999 работает ИБГ «НИКойл», который полностью удовлетворен результатами. Это сокращает оборачиваемость средств в 3-4 раза, и сейчас стоимость финансирования по схеме приближается к рыночной - в среднем на уровне 20% годовых, что очень прилично для финансирования без залога. Но ИБГ «НИКойл» использует продукт комплексно - так, как его презентуют, и не рассматриваем его только как финансирование. Например, в пакет услуг входит обязательная проверка дебиторов, при этом специалисты обрабатывают всю первичную информацию. Зная, что все документы еще раз проверяются, финансовый директор факторинговой компании чувствует себя гораздо спокойнее. Кроме того, он может получить данные по дебиторской задолженности в любом разрезе и в удобной форме.

Таким образом, начиная работать с факторинговой компанией, у предприятия отрасли ТЭК появляется независимый контролер, который позволяет свести потери от продаж в кредит к минимальным показателям. Организация сбыта энергоносителей, при которой отдел по продажам отвечает и за продажи, и за своевременный приход денег на расчетный счет содержит в себе противоречие. Соответственно, передавая функции контроля за платежами факторинговой компании, поставщик получает возможность независимого контроля за состоянием своей дебиторской задолженности и может сосредоточиться на основных задачах бизнеса: добыче и реализации энергоносителей. Закономерен вопрос: а не испортит ли факторинговая компания отношения поставщика и покупателя? Практика показывает, что те покупатели, кто изначально настроен на обман поставщика, отказываются от перехода на факторинговое обслуживание, те же покупатели, кто оплачивает свои поставки в соответствии с договорными условиями, в большинстве случаев и не замечают присутствия факторинговой компании. Таким образом, административное управление дебиторской задолженностью включает в себя:

- проверку платежной дисциплины и деловой репутации действующих и потенциальных покупателей поставщика;

-ежедневный мониторинг состояния дебиторской задолженности;

- управление задолженностью покупателей;

- установку и обновление лимитов финансирования на дебиторов (рекомендательные лимиты отгрузок).

Информационно-аналитическое обслуживание предполагает ежедневную отчетность о движении денежных средств, аналитику по состоянию дебиторской задолженности (отгрузки, платежи и пр.), интеграцию с бухгалтерскими системами компании.

Заключение

В результате выполненного дипломного исследования можно сделать следующие выводы и заключение.

В быстро меняющихся условиях международного рынка продажи энергоносителей большое значение имеет производство новых банковских услуг в сфере финансирования. Новая услуга – это услуга, поступившая на рынок и отличающаяся от других услуг сходного назначения каким-либо изменением потребительских свойств. При разработке новой услуги банку необходимо придерживаться концепции банковской услуги. Под концепцией банковской услуги понимается система ориентирующих базисных представлений банка о создаваемой услуге и её рыночных возможностях.

По нашему мнению, банковская услуга в сфере финансирования предприятий ТЭК имеет большое значение при интеграции банка в МФС. При анализе финансирования банковской системы РФ предприятий ТЭК можно выделить:

1) причину интеграции – потребность клиента в банковском обслуживании внешнеэкономической деятельности, возникшую в результате глобализации мировой экономики;

2) цель интеграции – желание банка удовлетворить потребность клиента, получив дополнительную прибыль и повысив престиж банка в МФС;

3) сущность интеграции – экономические отношения, возникающие между банком и участниками МФС в процессе предоставления банковской услуги клиенту;

4) результат интеграции – банковская услуга, которую банк предоставил клиенту, вступив в экономические отношения с участниками МФС.

Основная часть настоящей дипломной работы посвящена изучению механизмов кредитования предприятий ТЭК, выявлению их особенностей, определению областей их практического применения; проводится подробный анализ исследования экспортных и импортных операций и различных форм кредита, используемых при кредитовании экспорта и импорта; большое внимание уделяется новым формам кредита, таким как лизинг, факторинг, форфейтинг. Выявляются преимущества и недостатки использования этих кредитных операций во внешнеэкономической деятельности, а именно даются сравнительные характеристики факторинга и форфейтинга; рассматривается лизинг и его разновидности, оценивается его роль в развитии международных кредитов.

Основная часть работы посвящена анализу наиболее важных форм кредитов, используемых при финансировании предприятий ТЭК, таких как факторинг, форфейтинг, лизинг.

Целесообразность использования факторинга и форфейтинга, определяется целью, которую использует кредитор. Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, испытывающих финансовое затруднение из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами, а форфейтинг наиболее эффективен для крупных предприятий, которые преследуют цель аккумуляции денежных средств для реализации долгосрочных и дорогостоящих проектов.

Факторинг открывает уникальные возможности для предприятий, импортирующих товары в Россию, являясь не чем иным, как товарным кредитом.

В настоящее время многие банки рассматривают факторинг как отдельное направление кредитной политики. Банк «Возрождение», «Альфа-банк», «Пробизнесбанк», «Никойл», «Российский кредит» кредитуют таким образом предприятия ТЭК, оказывают факторинговые услуги предприятиям. Предприятия энергетической отрасли уже успели оценить все преимущества факторинга, что вылилось в значительном увеличении факторинговых сделок за последние годы. По состоянию на 2009 г. в структуре мирового факторинга 88% приходилось на внутрений факторинг и 12 – на международный. Факторинговыми схемами кредитования пользуются такие известные компании, как «Лукойл», «Удмуртнефть», «Тюменьгаз»

Еще в конце 50-х начале 60-х годов были созданы 3 крупнейшие международные факторинговые группы, без которых трудно было бы представить существование факторинга: Heller International Group, International Factors Group S.C., Factoers Chain International.

Одна из таких групп International Factors Group S.C, охватывающая 28% мирового рынка факторинговых услуг, в настоящее время объединяет российский банк «Никойл», который платит 80% от суммы поставки по сравнению с тем, что размер досрочного платежа в других странах мира составляет от 50% до 90% от суммы поставки.

Услуги форфейтинга предоставляет Российско-Американская Форфейтинговая Компания ПАЛМСА, а также банки такие как «Диалог-оптим», «Инкомбанк», «Никойл».

Факторинговые и форфейтинговые операции регламентируются законом «О банках и банковской деятельности» Ст.5 (ж):

Банки могут Приобретать права требования по поставке товаров и оказанию услуг, принимать риски исполнения таких требований и инкассировать эти требования (форфейтинг), а также выполнять эти операции с дополнительным контролем за движением товаров (факторинг).

Различные формы кредита при финансировании предприятий ТЭК дополняют и обогащают сложившиеся ранее формы и методы взаимодействия банковских структур с реальным сектором экономики по финансированию и стимулированию производства.

Список использованной литературы

1. IV конгресс нефтегазопромышленников России, Уфа, 20-23 мая 2009 г.: [Материалы конгр.].Уфа: Финансовая корпорация НИКОЙЛ, 2009.
2. Акопов В.А. Анализ инвестиций в энергетике. М.: ПАИМС, 2008.
3. Алафинов СВ. Прогнозирование и планирование в транснациональной предприятия ТЭК. Изд-во «ДЕЛО», М. 2008.
4. Андреев А.Ф.Анализ рисков нефтегазовых проектов: [Учеб. пособие] А.Ф. Андреев, В.Д. Зубарева, А.С. Саркисов; М-во образования Рос. Федерации. Рос. гос. ун-т нефти и газа им. И.М. Губкина. М.: «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2009.
5. Анис Н.Б. Транснациональные корпорации и особенности государственного регулирования иностранных прямых инвестиций: Автореферат дис. канд. экономических наук 08.0014/Рос. ун-т дружбы народов - М., 2007.
6. Аренд Р. Прямые иностранные инвестиции в российскую экономику -стоит ли овчинка выделки. Вестник РЦЭР, N 101, июнь 2008.
7. Афониев С. Пути совершенствования политики по привлечению прямых иностранных инвестиций в Россию. Вестник РЦЭР, N 100, июнь 2008.
8. Байбаков Н.К., Байков Н.М., Басниев К.С. и др. Вчера, сегодня, завтра нефтяной и газовой промышленности России. Отв. ред. Крылов Н.А., Акад. естест. наук России,- М.: Ин-т геологии и разраб. горючих ископаемых, 2005.
9. Байков Н.М. и др. Конкурентноспособность России в глобальном экономическом пространстве - Материалы Ученого совета мировой экономики и международных отношений РАН. М.: 2008.
10. Бобылев Ю. Нефтегазовый сектор экономики в период реформ. М., ЦЭППП, 2007.
11. Бобылев Ю.Н.Научные труды. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора. М.: Ин-т экономики переход. периода, 2008.
12. Большега Т.В. Организационно-экономический механизм антикризисного управления: На примере топливного комплекса региона: Автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. СПб., 2008.
13. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий - М., Финансы и статистика, 2007.
14. Брейли Ричард, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов.Пер. с анг. - М.: Олимп-бизнес:Тройка-диалог, 2008. 11.Буклемишев О.В. Рынок еврооблигаций. М.: Изд-во «Дело». 2005.
15. Буровцев В.А. Государственное регулирование деятельности естественных монополий: На примере предприятий топливно-энергетического комплекса: Автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. СПб., 2009.
16. Водяков А.А., Волынская Н.А. и др. Нефтяной комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе. М.: Эксперт РА, 2008.
17. Вознесенская Н.Н. Соглашение о разделе продукции в сфере нефтедобычи. М.: РМНТК «Нефтеотдача», 2007.
18. Воробьева Р.А. Внешнеэкономическая деятельность и ценообразование в нефтегазодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. М.: 2007.
19. Воронин В.И., Борисов Н.Н. Экономика нефтепроводного транспорта. М.: Наука. 2006.
20. Гавура В.Е. и др. Вопросы нефтяного законодательства и стимулирование добычи нефти в зарубежных странах. М.: ВНИИИОЭНГ, 2009.
21. Галязимов А. Опять нефтедоллары /Версия. 2008 N48.
22. Горюнов П.В. Проектное финансирование: Учеб. пособие для студентов специальности «Менеджмент орг.» - 061100 специализаций «Междунар. топлив.-энергет. бизнес» - 061114, «Менеджмент в отраслях нефтегазового комплекса». М.: Гос. ун-т управления, 2007.
23. Грайфер В.И. и др. Новые альтернативные структуры инвестирования ТЭК // Нефтяное хозяйство, 2007, N4.
24. Гужновский Л.П. Технолого-инструментарные новации в управлении топливно-энергетическим комплексом: макро-, мезо- и микроуровень: Материалы Всерос. науч.-практ. конф., 15-16 нояб. 2008 г. Тюмень: Тюм. гос. нефтегазовый ун-т, 2008.
25. Девликамова Г.В. Методические положения комплексного анализа и оценки налоговой нагрузки предприятий ТЭК. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2007.
26. Делягин М.Г. Экономика неплатежей. М.: 2007.
27. Джавадян А.А., Гавура В.Е. Современные методы повышения нефтеотдачи и новые технологии на месторождениях Российской Федерации // Нефтяное хозяйство. 2008, N3.
28. Джонстон Д. Международный нефтяной бизнес: Налоговые системы и соглашения о разделе продукции - М.: Инфра, 2006.
29. Дунаев А.Ф. и др. Основы проектного анализа в нефтяной и газовой промышленности. М.: Олига, 2007.
30. Ежов С.С. Особенности налоговой системы в нефтяном секторе экономики. М.: Изд-во «А и Б», 2008
31. Ермилов О.М. Расчеты и платежи на предприятиях газовой промышленности. М.: ИРЦ Газпром, 2004.
32. Ермилов О.М., Миловидов К.Н., Чугунов Л.С., Ремизов В.В. Под ред. Вяхирева Р.И. Стратегия развития нефтегазовых компаний.- М.: Наука, 2007.
33. Жанабилов М.С. Экономическая интеграция в нефтегазовом комплексе Республики Казахстан. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2006.
34. Зубарева В.Д. Финансово-экономический анализ проектных решений в нефтегазовой промышленности. М.: Нефть и газ, 2008.
35. Карпов В.Б. Технологическая и финансово-экономическая надежность разработки нефтяных месторождений. М.: Изд-во Акад. гор. наук, 2007.
36. Конопляник А.А. Российское нефтяное хозяйство: экономико-правовая среда, основные формы и приоритетные направления внешнего финансирования. М.: ВНИИОЭНГ, 2006.
37. Крюков В.А. Региональные аспекты реформирования налоговой системы в нефтегазовом секторе России / Крюков В.А., Севастьянова А.Е., Токарев А.Н., Шмат В.В.; Рос. акад. наук. Сиб. отд-ние. Ин-т экономики и организации пром. пр-ва. Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 2007.
38. Лисин Ю.А. Платежи и расчеты нефтегазовых компаний. М.: Ин-т нефтегазового бизнеса: ДеНово, 2007.
39. Марабаев Жакын Совершенствование финансовых отношений участников СРП. М., 2008.
40. Новые технологические направления в строительстве вахтовых поселков при освоении нефтегазовых месторождений и транспортных систем Западной и Восточной Сибири. Общая концепция жилищного строительства в отрасли. Основные направления развития системы «Газпромсерт» в обл Материалы Науч.-техн. совета ОАО «Газпром», пос. Небуг, июль 2008 г. Основные направления развития системы «Газпромсерт» в области строительной деятельности и ее соответствие требованиям международных норм качества независимой сертификации «DIN TN ISO 9000 FF».М.: ИРЦ Газпром, 2009.
41. Проблемы совершенствования налогообложения природопользования в Российской Федерации (на примере нефтегазового комплекса): Тезисы докл. и выступлений участников «Круглого стола» (5 окт. 2008 г.). М.: Финансовая акад. при Правительстве РФ, 2008.
42. Торкунов А.В. Внешняя энергетическая политика России: Мастер-класс Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России, Междунар. ин-т топлив.-энерг. комплекса; [Редсовет: А.В. Торкунов (пред.) и др.].М.: МГИМО(У) МИД России, 2009.
43. Яруллина Г.Р.Управление энергосбережением на промышленном предприятии Г.Р. Яруллина; Под общ. ред. С.Н. Абдуллиной; М-во образования Рос. Федерации. Казан. гос. финансово- экон. ин-т.Казань: [КГФЭИ], 2008.

Приложения.

Рис.1. Этапы реорганизации деятельности факторингового подразделения банка.

Табл.1. Распределение поставок лизингового оборудования по отраслям Российской экономики в 2009 г.

|  |
| --- |
| Распределение поставок лизингового оборудования по отраслям Российской экономики  |
| техника и промышленное оборудование | 71,4% |
| другое оборудование, в т.ч. телеком. и медицинское | 24,0% |
| дорожный транспорт | 1,4% |
| суда, авиа- и ж.д. техника | 0,9% |
| компьютеры и оргтехника | 0,9% |
| легковые автомобили | 0,5% |
| Источник: Российская ассоциация лизинговых компаний 2003 г.  |

Таблица 4. Сравнительная оценка налогового режима для нефтяных инвестиционных проектов в разных странах.

|  |
| --- |
| Страна Совокупное налоговое бремяк налогооблагаемому доходу, %  |
| Россия  |
| - текущий налогов. режим 104 |
| - режим СРП 68 |
| Индонезия 89 |
| Абу-Даби 88 |
| Венесуэла 87 |
| Оман 85 |
| Норвегия 83 |
| Ливия 77 |
| Ангола 73 |
| США  |
| - Аляска 66 |
| - прочие штаты 55 |
| Канада 53 |
| Великобритания (Северное море) 30 |

Источник: Petroconsultants, Нефтяной Совещательный Форум, BP/Amoco, PriceWaterhouseCoopers.