Вариант № 4

Задание № 1

Факторинговые операции: содержание, виды, документальное оформление.

Ответ

Содержание факторинговых операций

Факторинг - это рискованный, но высокоприбыльный бизнес, эффективное орудие финансового маркетинга, одна из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики.

Термин «факторинг» происходит от английского faktor - посредник, агент.

Факторинг, в общем случае, представляет собой род комиссионно-посреднических услуг, оказываемых специализированной организацией – фактором или коммерческим банком, клиенту – юридическому лицу, которое по тем или иным причинам не может или не хочет самостоятельно добиваться возвращения сумм, которые ему должны его дебиторы, и в силу этого готово уступить свои права на такие суммы факторской организации (банку-фактору) и получить за это пусть и меньшие деньги, но немедленно, что означает, по сути, своеобразное кредитование его оборотного капитала.

В соответствии с Конвенцией УНИДРУА «По международным факторным операциям (факторингу)» под «... контрактом по факторным операциям подразумевается контракт, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фирма по факторным операциям, именуемая в дальнейшем «цессионарий»), в соответствии с которым:

а) поставщик может или должен уступить цессионарию обязательственные требования, вытекающие из контрактов по продаже товаров, заключенных между поставщиком и его заказчиками (дебиторами), за исключением тех, которые относятся к товарам, закупленным в основном для личного пользования, семейного или домашнего;

б) цессионарий должен взять на себя не менее двух следующих обязанностей:

финансирование поставщика, в частности, заем или долгосрочный платеж;

ведение счетов по обязательственным требованиям;

предъявление к оплате дебиторских задолженностей;

защита от неплатежеспособности дебиторов».

Таким образом, факторинг на практике включает в себя следующие виды работ (услуг):

* кредитование сбыта;
* принятие риска неплатежа;
* бухгалтерский учет дебиторов;
* контроль и инкассацию задолженности.

Первая услуга при факторинге - финансирование поставок товаров с отсрочкой платежа. Получение этой услуги означает, что после поставки товара поставщик немедленно или по удобному для него графику получает от банка или компании, осуществляющих факторинг (такой банк или компания называются фактором), значительную часть от суммы поставки, не дожидаясь платежа от своего покупателя. Как правило, на практике это 60 – 90 процентов. Оставшаяся часть суммы платежа – 10 –40 процентов выплачивается после поступления платежа от покупателя. Финансирование при факторинге имеет ряд неоспоримых преимуществ, среди которых, в первую очередь, стоит отметить следующие:

1. поставщик не должен возвращать выплаченные ему деньги, так как расходы фактора будут возмещены из платежей покупателей;
2. финансирование будет длиться также долго, как долго поставщик будет продавать свою продукцию;
3. финансирование автоматически увеличивается по мере роста объемов продаж.

Таким образом, финансирование в рамках факторинга навсегда избавляет поставщика от проблемы дефицита оборотных средств, и это происходит без роста его кредиторской задолженности.

Вторая услуга при факторинге - страхование рисков, связанных с поставкой товаров с отсрочкой платежа, в том числе риска неполучения платежа от покупателя в срок, из-за чего у продавца ранее могли возникать проблемы из-за недостатка денежных средств для расчетов с его собственными поставщиками.

Третья услуга – бухгалтерский учет дебиторской задолженности. Фактор–банк или компания в этом случае принимают на себя обязательство – вести бухгалтерский учет отгруженной продукции. В отдельных случаях банку или компании могут передаваться функции по ведению бухгалтерского учета фирмы –поставщика полностью.

И, наконец, четвертая услуга, которая носит название «административное управление дебиторской задолженностью» (accounts receivables management), предусматривает контроль за своевременной оплатой поставок покупателями, специальную процедуру напоминаний при задержках платежей, регулярные, подробные и удобные отчеты о состоянии дебиторской задолженности поставщика, всех его поставках и платежах его покупателей и многое другое, что избавит поставщика от множества текущих проблем и обеспечит объективной информацией на уровне мировых стандартов.

В современных условиях факторинг является универсальной системой обслуживания клиентов, включающей бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, транспортное, страховое, кредитное и юридическое. За клиентом сохраняется практически только производственная функция. Поставщик в этом случае может отказаться от сохранения собственного штата служащих, выполняющих те функции, которые принимает на себя фактор-банк или компания. Это позволяет компенсировать высокую стоимость обслуживания (0,75 – 3 % годового оборота).

С экономической точки зрения факторинг – это торговля долговыми обязательствами (разновидность так называемых учетных операций). Применительно к деятельности банков под факторингом понимается покупка ими срочных платежных требований, возникающих из поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), в том числе прав требования возврата выданных кредитов.

С правовой точки зрения факторинг представляет собой сделку, означающую уступку прав требования.

С финансово-экономической точки зрения – финансирование клиентов под уступку ими своих денежных требований к должникам (счетов-фактур). Чтобы осуществлять такую деятельность, банк-фактор, как и любая факторинговая компания, должен располагать оборотным фондом факторинга – определенным объемом денежных средств, находящихся в распоряжении соответствующего подразделения банка.

Таким образом, факторинг – это система финансирования, при которой поставщик переуступает краткосрочные требования по торговым сделкам факторинговой компании или коммерческому банку.

Виды факторинговых операций

Сложившаяся мировая и российская практика факторинговах операций выработала разнообразие форм факторингового обслуживания. В настоящее время существует определенная классификация видов и форм факторинговых операций. В таблице приведены признаки классификации и виды факторинговых услуг банков:

Таблица 1. Классификация видов факторинговых операций

|  |  |
| --- | --- |
| I. По территориальному признаку | |
| Внутренний | Поставщик, его клиент и банк, осуществляющий факторинговые операции, находятся в пределах одной страны. |
| Международный | Поставщик, его клиент и банк, осуществляющий факторинговые операции, находятся в разных странах. |
| а) Прямой экспортный | Как правило, экспортер заключает с фактором договор глобальной цессии, в котором обязуется уступать фактору дебиторскую задолженность всех или определенного круга покупателей (например, всех покупателей в определенной стране).  Факторинговая компания сталкивается с трудностями в оценке кредитоспособности иностранных клиентов и инкассирования требования.  Снижение риска обеспечивается страхованием кредитов в стране импортера или государственными гарантиями.  Цель факторинга – получение выгодных условий финансирования экспортных поставок. |
| б) Прямой импортный | Экспортер заключает соглашение непосредственно с факторинговой компанией в стране-импортере.  Цель факторинга – обеспечение платежей. Применение имеет смысл в том случае, если экспорт производится в одну или две страны. |
| в) Взаимный  (двухфакторный) | При обслуживании экспортера банк передает определенный объем работ факторинговой компании, действующей в стране импортера. В свою очередь банк будет действовать в своей стране по поручению иностранного фактора. Экспортеру достаточно заключить соглашение только с банком, в котором он обслуживается.  Характеризуется большими издержками по сравнению с прямым факторингом, особенно если экспортер выставляет значительное число счетов на небольшие суммы, но позволяет разделить функции и риски между факторинговыми компаниями, расположенными в стране импортера и экспортера.  Главная цель этой модели – обеспечить финансирование до 100%. |
| г)»Бэк - ту - бэк»  (back-to-back) | Предусматривает финансирование требований крупных концернов, основан на комбинации двухфакторной схемы и обычного внутреннего факторинга. |
| II. По осведомленности участников операций | |
| Конвенционный (широкий, открытый) | Поставщик указывает на своих счетах, что требование продано банку и финансовое, бухгалтерское, юридическое и прочее обслуживание ведет факторинговое подразделение банка. Это определяет правопреемственность факторинговой компании по возникающему долгу, поэтому платеж должен осуществляться в ее пользу. |
| Конфиденциальный (закрытый) | Контрагенты поставщика не осведомляются о кредитовании его продаж банком, который ограничивается выполнением только некоторых операций: покупкой права на получение денег от покупателей, оплатой долгов и т.д. Риск и стоимость конфиденциального факторинга выше, чем конвенционного, и он значительно дороже.  В данном случае плательщик ведет расчеты с самим поставщиком, который после получения платежа перечисляет соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита. |
| III. По праву регресса | |
| С правом регресса | При факторинговом обслуживании с правом регресса банк имеет право продать поставщику любое неоплаченное долговое требование в случае отказа плательщика от платежа независимо от причин отказа, включая отсутствие у плательщика средств. В этом случае поставщик не оплачивает страхование кредитного риска, и должен тщательно отслеживать кредитоспособность своих контрагентов.  Право регресса предусматривается, если поставщики уверены, что у них не могут появиться сомнительные долговые обязательства, если тщательно отслеживают платежеспособность контрагентов и имеют эффективную систему защиты от кредитных рисков. |
| Без права регресса | При обслуживании без права регресса банк берет на себя риск неплатежей плательщиками, состав которых он предварительно одобрил. Однако если долговое требование признано недействительным, банк имеет право регресса к поставщику. Повышенный риск банк компенсирует увеличением тарифа за факторинговые операции. |
| IV. По моменту финансирования | |
| В форме предваритель-ной оплаты | В этом случае факторинговая компания покупает счета-фактуры у клиента на условиях немедленной оплаты 60-90 стоимости отгрузки. Резервные 10-40% стоимости клиенту не выплачиваются до получения платежа от покупателя.  Преимуществом этой формы является ускорение движения оборотного капитала и фиксированный процент предварительной оплаты.  Предварительная оплата 100% от суммы факторинговой сделки допускается в исключительных случаях во избежание осложнений при возникновении споров и ошибок в расчетах. |
| Оплата к определенной дате (срочный) | Сумма переуступаемых долговых требований (за минусом издержек) перечисляется поставщику на определенную дату или по истечении определенного времени |
| V. По типам факторинговых соглашений | |
| Полное обслуживание без права регресса | С постоянно обслуживаемым клиентом может быть заключен договор полного факторингового обслуживания, предполагающий полную защиту его интересов, гарантированный приток средств, управление кредитом, учет реализации, кредитование в форме предварительной оплаты либо оплаты долгов (за минусом издержек) к определенным датам.  Поставщик переуступает фактору долги всех своих контрагентов. Это исключает дискриминацию фактора со стороны поставщика.  Поставщику же не придется вести учет и осуществлять операции по непереуступаемым долговым требованиям. |
| Полное обслуживание с правом регресса | Отличительная особенность в сравнении с предыдущим видом – отсутствие страхования кредитного риска, который продолжает нести поставщик.  В этом случае фактор-банк имеет право вернуть поставщику долговые требования, не оплаченные покупателями в течение определенного срока (обычно в течение 30-90 дней с установленной даты платежа) |
| Дробный факторинг | Существует как разновидность полного обслуживания. Используется крупными, диферсифицированными фирмами. Фирма переуступает долговые требования не одной, а нескольким факторинговым компаниям с целью минимизации риска неправильного выбора факторинговой компании и преодоления узкой специализации факторинговых компаний (на географических районах, группах товаров и т.д.) |
| Агентское соглашение | Фактор-банк приобретает у поставщика неоплаченные долговые требования, а поставщик выступает в качестве ее агента по их инкассированию. Платеж совершается на имя поставщика, но в пользу факторинговой компании.  Преимущество - снижение расходов фактор-банка по оценке кредитоспособности покупателей и платы за оказание услуг. |
| Соглашение об учете (дисконтировании) счетов-фактур | Заключается в том случае, если поставщик заинтересован только в кредитовании со стороны фактор-банка. Дисконтирование счетов-фактур является обычно одноразовой операцией, осуществляется вторично и не охватывает всего платежного оборота поставщика. |
| VI. По виду дебиторской задолженности клиента | |
| Срочная | Фактор-банк принимает на себя обязательства по покупке срочной дебиторской задолженности.  Условия факторингового обслуживания предусматривают, как правило, данную форму финансирования |
| Просроченная | Подобная форма обслуживания может быть использована в исключительных случаях. |
| VII. По типу сделки | |
| Обеспечительный | Финансирование, или, иначе говоря, кредитование под обеспечение денежными требованиями. |
| Купля – продажа права требования | Данная форма предусматривает передачу денежных средств фактором клиенту в счет денежного требования к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, услуг, выполнения работ этому лицу. |
| VIII. По категории финансового агента | |
| Банковский | Осуществляется банками и иными кредитными организациями. |
| Небанковский | Операции проводятся коммерческими организациями, имеющими разрешение (лицензию) на осуществление факторинговых операций. |

Документальное оформление факторинговых операций

Взаимоотношения банка-фактора и клиента-поставщика оформляются договором под уступку денежного требования или договором факторинга.

Для решения вопроса о заключении договора клиент-поставщик представляет банку-фактору документы:

* Учредительные документы

1. Копия учредительного договора (нотариально удостоверенная);

2. Копия устава (нотариально удостоверенная);

3. Копия свидетельства о государственной регистрации (нотариально удостоверенная);

4. Копия выписки соответствующего органа (общее собрание акционеров, учредителей) или решение соответствующего государственного комитета о назначении его руководителя;

5. Копия приказа о назначении главного бухгалтера;

6. В случае, если должность главного бухгалтера не предусмотрена в штатном расписании, то предоставляется копия приказа "О возложении обязанностей по ведению бухгалтерского учета на предприятии на его руководителя";

7. Доверенность на подписание договоров (если необходимо);

8. Карточка с образцами подписей и оттиска печати (нотариально удостоверенная).

* Анкета клиента
* Заявка на установление лимита финансирования
* Финансовая отчетность клиента (за период, установленный банком, с отметкой налоговых органов, заверенная печатью фирмы)

1.Бухгалтерский баланс (форма №1)

2. Отчет о прибылях и убытках (форма №2)

* Справка обо всех открытых счетах в банках
* Справка о предполагаемых оборотах по факторинговому обслуживанию и планируемом количестве дебиторов (свободная форма)
* Справка об обороте по отгрузке за месяц, предшествующий заключению договора о факторинговом обслуживании (поставки с отсрочкой, оплата безналичная) (свободная форма)
* Оборотно-сальдовая ведомость по счетам дебиторской задолженности (покупатели, авансы уплаченные)
* Оборотно-сальдовая ведомость по счетам кредиторской задолженности (поставщики, авансы полученные)
* Оборотно-сальдовая ведомость по 41 счету
* Копия аудиторского заключения
* Копия пояснительной записки к балансу и отчету о прибылях и убытках
* Справки из банков об остатках средств и месячных оборотах по расчетным, валютным и ссудным счетам с назначением платежа, заверенные печатями банков
* Справки из банков об отсутствии кредиторской задолженности и задолженности по картотеке №2, заверенные печатями банков
* Подлинник справки из налогового органа о состоянии задолженности перед бюджетом
* Договора продажи/пocтaвки между продавцом и покупателями
* Дpyгиe дoкyмeнты пo тpeбoвaнию бaнкa.

Поскольку при проведении факторинговых операций фактор-банк принимает на себя риск по неоплате переданных ему долговых требований, то перед заключением договора факторинга банку необходимо проанализировать информацию:

1. о качестве продукции или услуг, производимых предприятием-поставщиком (количество рекламаций, отказов от платежа, возврата некачественной продукции, их систематичность),
2. об объеме и темпах роста реализации продукции,
3. о составе и количестве плательщиков,
4. о платежеспособности должников (величина дебиторской задолженности, своевременность оплаты счетов покупателями, сроки оплаты долговых требований, финансовое состояние предприятий-покупателей),
5. о качестве долговых требований, переуступаемых банку-фактору,
6. о доле долговых требований, которые не могут быть переуступлены банку-фактору,
7. о сезонных колебаниях объемов продукции.

Договорное оформление обязательств по факторингу требует от банка четкого изложения ряда условий, в том числе:

* реквизиты платежных требований;
* доли суммы платежей поставщику от суммы платежных требований;
* порядок совершения операций;
* лимиты на операции;
* размер комиссионного вознаграждения;
* условия расторжения договора;
* ответственность сторон в случае невыполнения обязательств.

В договоре также должны быть определены:

* вид операций (открытые или конфиденциальные);
* наличные/отсутствие права регресса;
* сведения о покупателях, требования к которым переуступаются;
* контрольная сумма переуступаемых требований;
* размер аванса (при кредитовании в форме предварительной оплаты);
* размер возможных удержаний из сумм предварительной оплаты;
* сроки оплаты требований (в случае оплаты требований к определенной дате);
* размер платы за проведение операций;
* виды услуг, дополнительно оказываемых поставщику;
* предельные сроки платежей;
* меры, которые будут приниматься для взыскания платежа с неаккуратного плательщика;
* сроки заявления претензий и жалоб;
* срок действия договора.

В договоре, как обычно, фиксируются обязанности сторон, которые, как правило, включают следующие пункты:

Таблица 2 Обязанности сторон в факторинговом договоре

|  |  |
| --- | --- |
| Со стороны банка | Со стороны поставщика |
| * своевременно оплачивать переуступленные ему долговые требования; * своевременно информировать клиента о состоянии расчетов с плательщиками и/или возможности появления затруднений с определенными плательщиками | * предоставлять банку всю документацию о поставках товаров (оказании услуг), включая документы, подтверждающие, что клиент принял товары (услуги); * своевременно и полно урегулировать все споры с покупателями; * оставлять банку сведения о неблагоприятных изменениях, происшедших с плательщиками, могущих изменить степень риска факторинговых операций банка; * участвовать вместе с банком в рассмотрении дел в арбитраже |

Для ведения факторинговых операций банк-фактор в договоре устанавливает предельные суммы (лимиты):

* кредитования. Для каждого плательщика устанавливается периодически возобновляемый лимит кредитования, в пределах которого банк несет ответственность. В случае превышения плательщиком лимита банк имеет право вернуть ему все дополнительные (сверхлимитные) счета, а в случае неплатежеспособности плательщика все платежи в его пользу поступают банку до полного погашения соответствующего долга;
* отгрузки. Устанавливается сумма, на которую в течение месяца может быть отгружена продукция в адрес одного плательщика. Лимит может устанавливаться также на иной срок (неделю, квартал);
* страхования отдельных сделок. Страхование используется, если предполагается не серия поставок, а ряд отдельных сделок на крупные суммы. Предельной является вся сумма заказа на поставку товара в течение определенного времени.

Соглашение о факторинговом обслуживании заключается между поставщиком и банком-фактором обычно на срок от одного до четырех лет, и его действие может быть прекращено по следующим причинам:

* по взаимному согласию сторон;
* по желанию поставщика (с уведомлением банка за определенный в соглашении промежуток времени);
* по желанию компании (с уведомлением банка за определенный в соглашении промежуток времени);
* из-за фактической или ожидаемой неплатежеспособности поставщика.

Конкретные положения факторингового соглашения определяются на основе предшествующей его заключению оценки факторинговой компанией кредитоспособности поставщика и его клиентов, а также степени кредитных рисков.

Задание № 2

Поясните экономическую сущность понятий и терминов:

* Кредитная линия;
* Кредитоспособность;
* Безнадежная ссуда;
* Закладная;
* Процентная маржа;
* Лизинг;
* Оперативный лизинг;
* Конфиденциальный факторинг;
* Протест векселя;
* Закрытый способ хранения ценных бумаг.

Ответ:

Кредитная линия – это заключение договора на предоставление денежных средств, условия которого по своему экономическому содержанию отличаются от условий договора, предусматривающего разовое (единовременное) предоставление денежных средств клиенту, заемщику.

Кредитоспособность – наличие предпосылок для получения кредита и способность возвратить его. Кредитоспособность заемщика определяется показателями, характеризующими его аккуратность при расчетах по ранее полученным кредитам, его текущее и прогнозируемое финансовое положение. Учитывается также способность мобилизовать денежные средства из различных источников.

Определяется применительно к юридическим и физическим лицам, а в межгосударственных отношениях - к государствам-заемщикам.

Сводные таблицы оценок кредитоспособности периодически публикуются в ведущих валютно-финансовых изданиях мира.

Безнадежная ссуда – при безнадежной ссуде отсутствует вероятность возврата ссуды вообще. Банк несет потери 100%. Обслуживание долга неудовлетворительное и финансовое положение клиента плохое. Эта ссуда относится к низшей категории качества.

Закладная является именной ценной бумагой, удостоверяющей следующие права ее законного владельца:

* право на получение исполнения по денежным обязательствам, обеспеченным ипотекой, без представления других доказательств существования этих обязательств;
* право залога на имущество, обремененное ипотекой.[[1]](#footnote-1)

Процентная маржа – разница между процентным доходом и расходом коммерческого банка, между процентами полученными и уплаченными. Она является основным источником прибыли банка и призвана покрывать налоги, убытки от спекулятивных операций а также банковские риски.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Оперативный лизинг – лизинг с неполной окупаемостью; срок лизинга короче, чем экономический срок службы имущества. В течение срока действия одного договора происходит выплата только части стоимости объекта сделки.

Поэтому предполагается многократная передача стандартного оборудования в лизинг. Объект сделки, как правило, оборудование с высокими темпами морального износа.

Конфиденциальный факторинг – факторинг, ограничивающийся учетом фактур, счетов клиента к своим должникам и получением кредита в счет будущей оплаты долга должником.

Применяется, когда конвенционный факторинг неприемлем для фирмы ввиду высокой стоимости обслуживания и реальной угрозы полного подчинения клиента факторной компании. По существу, это скрытый для контрагентов клиента источник средств для кредитования продаж.

Поэтому стоимость конфиденциальных операций факторинга выше, чем конвенционных, и значительно выше банковского кредита.

Такого рода операции обычно проводят специализированные кредитные учреждения типа финансовых домов и компаний.

Протест векселя – это нотариально-заверенный отказ обязанного по векселю от выполнения своих обязательств.

Закрытый способ хранения ценных бумаг – способ учета прав на ценные бумаги в депозитариях, при котором депозитарий обязуется принимать и исполнять поручения депонента в отношении любой конкретной ценной бумаги, учтенной на его счете депо, или ценных бумаг, учтенных на его счете депо и удостоверенных конкретным сертификатом.

Ценные бумаги, находящиеся в закрытом хранении, должны иметь индивидуальные признаки, такие, как номер, серия, разряд, или быть удостоверены сертификатами, имеющими индивидуальные признаки.[[2]](#footnote-2)

Задание № 3

1 сентября 2009 г. в банк «Гарант» обратилось ЗАО «Каскад» с заявлением на получение кредита, необходимого для оплаты счетов поставщиков за сырьё и материалы, в сумме 860 тыс. руб. сроком на 3 месяца. Финансовые затруднения вызваны несвоевременностью поступления средств от покупателей в оплату за реализованную продукцию.

В банке «Гарант» на 1 сентября 2009 г. имеется текущая задолженность по кредиту, предоставленному ЗАО «Каскад», и 2-дневная просроченная задолженность по начисленным на него процентам. Кредит выдавался под страховой полис для приобретения оборудования с целью расширения производства. Ранее по полученным кредитам ЗАО «Каскад» рассчитывалось своевременно.

В качестве обеспечения возвратности кредита заёмщик предложил:

- залог нового оборудования;

- договор страхования ответственности заёмщика за непогашение кредита;

- залог производственного здания.

Изучив технико-экономическое обоснование кредитуемого мероприятия и финансовое положение заёмщика, банк принял решение о предоставлении запрашиваемого кредита под 19 % годовых с единовременным погашением суммы основного долга и ежемесячным начислением и взысканием процентов по 30-е число включительно. При нарушении сроков возврата кредита и/или уплаты процентов на просроченную сумму предусмотрено начисление 38 % годовых.

2 сентября 2009 г. банком «Гарант» был заключён кредитный договор с ЗАО «Каскад» и денежные средства перечислены на расчётный счёт клиента.

При наступлении срока возврата кредита по договору на расчётном счёте клиента числилось 520 тыс. руб. Полностью заёмщик рассчитался по кредиту через 10 дней после срока погашения, указанного в кредитном договоре.

Требуется:

1. Определить, какая дополнительная информация должна быть запрошена банком для принятия решения о предоставлении кредита.

2. Выбрать форму обеспечения кредита, обосновать выбор.

3. Перечислить документы, предоставляемые клиентом в банк для получения кредита.

4. Определить категорию качества ссуды, если финансовое положение заёмщика оценено как среднее.

5. Оформить кредитный договор и распоряжение на выдачу кредита (см. приложения).

6. Произвести необходимые расчёты и пояснить действия работников банка при наступлении срока возврата кредита.

7. Определить сумму денежных средств, внесённых клиентом в окончательный расчёт по кредитному договору.

Ответ:

1) Банком может запрошена бухгалтерская и налоговая отчетность за последние полгода, а именно баланс, отчет о прибылях и убытках, налоговая декларация по налогу на прибыль.

2) Обеспечение выбрано в виде залога нового оборудования. Обоснованность выбранного решения определяется тем, что новое оборудование является наиболее ликвидным в случае непогашения кредита заемщиком.

3) Документы, предоставляемые клиентом в банк для получения кредита:

1. Ходатайство на фирменном бланке на имя Председателя Правления ЗАО Банк «Гарант»;

2.Кредитная заявка по форме ЗАО Банк «Гарант»;

3. Технико-экономическое обоснование (ТЭО) кредитуемой операции / сделки.

ТЭО должно содержать:

- краткую характеристику организации (история создания, отрасль, рыночная ниша и т.п.)

- краткое описание кредитуемой операции / сделки;

- продолжительность производственного цикла (для производственных предприятий) или одного оборота товарных запасов (для предприятий торговли);

- планируемые поступления выручки по кредитуемой операции;

- основные статьи затрат по кредитуемой операции / сделки и общая сумма таких затрат;

- иные сведения о кредитуемой операции, которые Заемщик хочет донести до Банка.

К ТЭО должны быть приложены договоры, в соответствии с которыми будет осуществляться кредитуемая операция / сделка(и).

4. Балансы организации и отчеты о прибылях и убытках на 3 последние отчетные даты с отметкой налоговой инспекции: подлинники и копии (подлинники после сверки возвращаются);

Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности, займов и кредитов организации на последнюю отчетную дату.

5. Документы об обеспечении запрашиваемого кредита

5.1. Для залогового обеспечения в Банк предоставляются следующие документы:

Перечень оборудования, предлагаемого в залог с указанием его индивидуальных признаков (Вид, марка, заводские номера на оборудовании, артикул, сорт и т.п.), стоимости по которой оборудование предлагается в залог;

Документы, удостоверяющие право собственности на оборудование, документы свидетельствующие о добросовестности его приобретения (Счет-фактура, накладная, документ об оплате).

6. Документы о расчетных счетах Заемщика (кроме счетов, открытых в ЗАО Банк «Гарант»)

Справка банка о наличии либо отсутствии Картотеки № 2 к расчетному счету.

Справка банка об оборотах по расчетному счету за последние 15 месяцев.

Соглашение о списании денежных средств в безакцептном порядке, подписанное Заемщиком, а также Председателем Правления и Главным бухгалтером Банка, в котором осуществляется расчетно-кассовое обслуживание. Данное Соглашение оформляется по форме ЗАО Банк «Гарант» непосредственно перед подписанием всего пакета документов по кредиту, в случае положительного решения о выдаче.

7. Документы о кредитной истории Заемщика:

Справка(-и) о кредитной истории клиента по форме ЗАО Банк «Гарант», заверенная Председателем Правления и главным бухгалтером Банка – кредитора(-ов).

8. Документы о санкционировании заключения кредитного договора и договоров об обеспечении кредита.

Перечень документов, после предварительного анализа предоставленных документов, может быть Банком расширен как в части детализации представленных документов, так и в части предоставления дополнительных документов.

4) II категория качества (нестандартные ссуды) - умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обусловливает ее обесценение в размере от одного до 20 процентов).

5) оформляем кредитный договор и распоряжение на выдачу кредита (приложения 1 и 2).

6) По окончании срока кредитного договора ЗАО «Каскад» должны оплатить банку:

860 000 руб. – основной долг;

13430 руб. 14 копеек проценты из расчета 19% годовых х 3 месяца = 40290 руб. 42 коп.

Проценты в сумме 26860 руб. 28 коп. – уплачены ЗАО «Каскад» в предыдущие месяцы.

Итого в конце срока ЗАО «Каскад» должен банку: 873430 руб. 14 копеек.

Так необходимой суммы на момент погашения кредитного договора недостаточно банк спишет:

13430 руб. 14 коп. – проценты за пользование кредитом;

506569 руб. 86 коп. – на основной долг по кредитному договору.

На оставшуюся сумму задолженности по кредитному договору от 02.09.2009г. в размере 340000 руб. 00 коп. будут начислены проценты 38% годовых.

7) Как мы отмечали в п. 6, на оставшуюся сумму задолженности по кредитному договору от 02.09.2009г. в размере 340000 руб. 00 коп. будут начислены проценты 38% годовых.

Следовательно, расчет по кредитному договору:

Проценты за 10 дней просрочки составят – 3539 рублей 73 копейки.

Итого полное погашение: 343539 рублей 73 копейки.

Задание № 4

8 июля 2009 г. Банк России провёл аукцион по размещению дополнительного выпуска облигаций федерального займа с постоянным купонным доходом № SU25066RМFS. Банк «Еврокоммерц», являясь дилером на организованном рынке ценных бумаг, подал конкурентные заявки по цене 88,3900 % к номиналу, 98,9365 % к номиналу и 99,1150 % к номиналу на общую сумму 1920 млн. руб. и неконкурентную заявку на сумму 950 млн. руб.

Ответьте на вопросы:

1. Назовите системы, составляющие инфраструктуру рынка ГКО-ОФЗ, и их основные функции.

2. Назовите участников рынка ГКО-ОФЗ. Какие функции выполняет Банк России на рынке ГКО-ОФЗ?

З. Какие сведения должны быть указаны банком «Еврокоммерц» в поданных конкурентных заявках. В чём отличие конкурентных заявок от неконкурентных?

4. Будут ли удовлетворены конкурентные заявки банка «Еврокоммерц», если минимальная цена удовлетворённых конкурентных заявок составила 98,9011 % к номиналу?

Ответ:

1. Инфраструктура рынка ГКО-ОФЗ состоит из Депозитарной системы, Расчетной системы, Торговой системы. Депозитарная система состоит из Депозитария и Субдепозитариев.[[3]](#footnote-3)

Основные функции систем рынка ГКО-ОФЗ:

* Депозитарная система обеспечивает учет прав владельцев на Облигации, а также переводит Облигации по счетам "депо" по сделкам купли-продажи.
* Депозитарий осуществляет депозитарную деятельность и заключает соответствующий договор с Эмитентом, а также на основании договора с Банком России обеспечивает учет прав на Облигации по счетам "депо" Дилеров и переводит Облигации по счетам "депо". Депозитарий не может быть Дилером, Инвестором или выполнять функции Торговой или Расчетной системы на рынке Облигаций.
* Субдепозитарий осуществляет депозитарную деятельность и на основании договоров с Банком России и Депозитарием обеспечивает учет прав Инвесторов на Облигации по их счетам "депо", а также переводит Облигации по счетам "депо" Инвесторов на основании договора с Инвестором. Субдепозитарием может быть только Дилер.
* Расчетная система обеспечивает расчеты по денежным средствам по сделкам с Облигациями. Расчетная система не может быть Дилером, Инвестором, Депозитарием или выполнять функции Торговой системы на рынке Облигаций.
* Торговая система организует заключение сделок на рынке Облигаций, осуществляет расчет позиций Дилеров, осуществляет клиринг, составляет отчетные документы по совершенным сделкам и представляет их в Расчетные системы и Депозитарий. Торговая система не может быть Дилером, Инвестором, Депозитарием или Расчетной системой на рынке Облигаций.

2. Участниками рынка ГКО-ОФЗ являются: Эмитент, Генеральный агент Эмитента, Первичный Дилер, Дилер, Владелец (Инвестор).

Функции Банка России на рынке ГКО-ОФЗ:

* генерального агента Эмитента по обслуживанию выпусков Облигаций;
* Дилера (Первичного Дилера);
* контролирующего органа;
* организатора денежных расчетов по сделкам с Облигациями;
* регулятора рынка;
* иные функции, предусмотренные действующим законодательством.

3. В конкурентных заявках банком «Еврокоммерц» должны быть указаны:

- вид заявки;

- код Дилера;

- направление сделки (покупка или продажа);

- номер выпуска Облигаций;

- количество Облигаций, выраженное в штуках (лотах);

- цена за одну Облигацию;

- позиция "депо" и денежная позиция, в счет которых подана данная заявка.

Отличие конкурентных заявок от неконкурентных:

Отличие состоит в том, что в конкурентных заявках указывается цена за одну Облигацию, в то время как в неконкурентных заявках она не указывается, а указывается средневзвешенная цена для этой заявки, которая рассчитывается Торговой системой в автоматическом режиме на момент подачи заявки.

4. Конкурентные заявки банка «Еврокоммерц» цене 98,9011%, 98,9365% и 99,1150% к номиналу будут удовлетворены, а заявка по цене 88,3900% к номиналу не будет удовлетворена, так как она является ниже ставки отсечения.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации с изменениями и дополнениями. Ч. 1, 2.
2. Закон Российской Федерации от 29.05.92 № 2872-1 «О залоге» с изменениями.
3. Федеральный закон от 22.04.96 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» с изменениями и дополнениями.
4. Федеральный закон от 16.07.98 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» с изменениями и дополнениями.
5. Федеральный закон от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» с изменениями и дополнениями.
6. Положение о переводном и простом векселе. Утв. Постановлением ЦИК и СНК СССР от 07.08.37 № 104/1341.
7. Положение «О депозитарной деятельности в Российской Федерации». Утв. Постановлением ФКЦБ России от 16.10.97 № 36.
8. Порядок лицензирования видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Утв. Приказом ФСФР РФ от 06.03.2007 № 07-21/пз-н с изменениями и дополнениями.
9. Инструкция Банка России от 02.07.97 № 63 «О порядке осуществления операций доверительного управления и бухгалтерском учёте этих операций кредитными организациями Российской Федерации» с изменениями и дополнениями.
10. Инструкция Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» с изменениями и дополнениями.
11. Положение Банка России от 26.06.98 № 39-П «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учёта» с изменениями и дополнениями.
12. Положение Банка России от 31.08.98 № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» с изменениями и дополнениями.
13. Положение Банка России от 26.03.2007 № 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учёта в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» с изменениями и дополнениями. - Ч. II, п.5.12.
14. Положение Банка России от 25.03.2003 № 219-П «Об обслуживании и обращении выпусков федеральных государственных ценных бумаг».
15. Приказ ЦБР от 25 июля 1996 г. N 02-259 "Об утверждении Правил ведения учета депозитарных операций кредитных организаций в Российской Федерации" (с изменениями от 24 ноября 1997 г., 7 апреля 2000 г.)
16. Банковские операции [Текст] : учеб. пособие для средн. проф. образования / под ред. Ю.И. Коробова. - М. : Магистр, 2007.
17. Банковское дело [Текст] : учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева и др. ; под ред. О.И. Лаврушина. - М. : КНОРУС, 2005.
18. Банковское дело [Текст] : учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. - М. : Юристь, 2002.
19. Банковское дело [Текст] / под ред. Г.Н. Белоглазовой, ЛЛ. Кроливецкой. - М. : Финансы и статистика, 2008.
20. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов [Текст] : учебник / под ред. А.М. Тавасиева. - М. : Финансы и статистика, 2005.
21. Батяева, Т.А. Рынок ценных бумаг [Текст] : учеб. пособие / Т.А. Батяева, И.И. Столяров. - М. : ИНФРА-М, 2007.
22. Берзон, Н.И. Фондовый рынок [Текст] : учеб. пособие для высших учебных заведений экономического профиля / Н.И. Берзон, Е.А. Буянова, М.А. Кожевников, А.В. Чаленко. - М. : Вита-Пресс, 1999.
23. Биржевое дело [Текст] : учебник / под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. - М. : Финансы и статистика, 1998.
24. Галанов, В.А. Рынок ценных бумаг [Текст] : учебник / В.А. Галанов. М.: ИНФРА-М, 2007.
25. Кабатова, Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика [Текст] / Е.В. Кабатова. - М. : ИНФРА-М, 1998.
26. Российская банковская энциклопедия [Текст] / под ред. О.И. Лаврушина. М. : Энциклопедическая творческая ассоциация, 1995.
27. Рынок ценных бумаг [Текст] : учебник / под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. - М. : Финансы и статистика, 2002.
28. Четыркин, Е.М. Финансовая математика [Текст] : учебник / Е.М. Четыркин. - М. : Дело, 2006.

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ ст.13. п. 2. "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (с изменениями и дополнениями [↑](#footnote-ref-1)
2. Приказ ЦБР от 25 июля 1996 г. N 02-259 "Об утверждении Правил ведения учета депозитарных операций кредитных организаций в Российской Федерации" (с изменениями от 24 ноября 1997 г., 7 апреля 2000 г.) [↑](#footnote-ref-2)
3. Положение Банка России от 25.03.2003 № 219-П «Об обслуживании и обращении выпусков федеральных государственных ценных бумаг». [↑](#footnote-ref-3)