Содержание

1. Контроль за использованием и погашением банковских ссуд.

2. Сущность лизинговых операций. Виды лизинговых сделок.

3. Форфейтинг. Сущность и значение для экспортных операций с векселями.

Список использованной литературы

1. Контроль за использованием и погашением банковских ссуд.

Рынок кредитов - сфера обращения ссудных средств. Модель любой кредитной сделки можно представить в виде цепочки, состоящей как минимум из трех агентов (держателя сбережений, одного или нескольких финансовых институтов и реципиента), цепочки, по которой движутся кредитные ресурсы.

Механизм кредитного рынка является составной частью кредитного механизма каждого отдельного банка, включая принципы кредитования, кредитное планирование и управление кредитом. С помощью кредитного механизма банком проводится кредитная политика.

Процесс кредитования любого банка, по возможности, необходимо разделять на несколько этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка.

1. Формирование портфеля кредитных заявок. Клиент, обращающийся в банк за получением кредита, должен представить заявку, где содержатся исходные сведения о требуемой ссуде, предполагаемом обеспечении. Банк на основе поступившей информации осуществляет предварительный отбор наиболее привлекательных предложений и создает на их основе информационный портфель кредитных заявок для последующей работы.

2. Рассмотрение заявки и проведение переговоров с будущим заемщиком.

3. Оценка кредитоспособности заемщика и риска, связанного с выдачей ссуды.

4. Принятие решения о целесообразности выдачи кредита и форме его предоставления - структурирование ссуды.

5. Заключение кредитного договора и оформление кредитного дела заемщика.

Кредитный договор - это развернутый документ, который подписывают участники кредитной сделки и который содержит подробное описание всех условий предоставления ссуды.

6. Контроль над выполнением условий договора и погашения кредита (кредитный маркетинг).

7. Возврат кредита с процентами и закрытие кредитного дела.

Для осуществления лучшего контроля над ходом погашения ссуды в кредитном досье содержатся переписка по ссуде (переписка  клиента, записи телефонных разговоров и т.д.) и текущие материалы о кредитоспособности клиента (сведения, полученные от других банков, телефонные запросы и т.д.), а также другая финансово-экономическая информация (финансовые отчеты, аналитические таблицы, графики погашения кредитов и т.п.).

Контроль за погашением ссуды очень важный этап процесса кредитования, поскольку его конечная цель - обеспечить погашение в срок основного долга и уплату процентов по ссуде. На этом этапе банк контролирует регулярность поступления процентов за пользование кредитом, проводит плановые и внеплановые проверки на местах с составлением акта проверки. В ходе таких проверок контролируется соответствие расходования ссуды ее целевому назначению, предусмотренному в кредитном договоре. Кроме того, банк проверяет накладные, договоры на куплю-продажу товарно-материальных ценностей, изучает выписки из банка заемщика и баланс на последнюю отчетную дату. Далее кредитный работник банка знакомит заемщика с актом или справкой о проведенной проверке. Кредитный работник регулярно отмечает в кредитной позиции движение задолженности по ссуде, поступление процентов по ней и ставит в известность банк клиента, если в этом возникает необходимость. В случае ухудшения финансового положения клиента и возникновения риска невозврата ссуды кредитный работник ставит в известность об этом свое руководство для принятия соответствующих мер. Появление проблемной ссуды, как правило, не является неожиданным фактом: опытный финансист может обнаружить признаки опасности задолго до того, как неспособность клиента погасить ссуду станет явной. Тщательный анализ финансовой отчетности в сопоставлении с прошлыми отчетами выявляет такие тревожные сигналы, как резкое увеличение дебиторской задолженности, снижение коэффициентов ликвидности, падение объема продаж, убытки от операционной деятельности и т.д. Плохими симптомами являются непредставление в срок запрошенной банком информации или финансовых отчетов, уклонение руководителей фирмы от телефонных и личных контактов с банком, увлечение клиента созданием новых предприятий или скупкой недвижимости, накопление спекулятивных запасов, потеря важных клиентов и т.д. Многое может сказать кредитному отделу поведение деловых партнеров заемщика (запросы о платежеспособности его поставщиков, аннулирование страховки страховой компанией) или сообщение других отделов банка (например, появление сальдо на счете клиента в данном банке).

Если банк обнаружил неблагополучную ссуду, чреватую неплатежом, он должен действовать незамедлительно. Наилучший выход - обсуждение дел с заемщиком и разработка программы преодоления кризисной ситуации. Такой вариант более предпочтителен, чем объявление заемщика банкротом. Судебное преследование заемщика может иметь отрицательное действие, если последний докажет, что действия банка нанесли ему ущерб и довели до банкротства.

Если удастся убедить клиента, что положение можно исправить, банк может предложить продать активы, сократить персонал, снизить накладные расходы, изменить маркетинговую стратегию, сменить руководство компании и т.д. Банки также (хотя пока и редко) могут использовать более прогрессивные методы контроля над состоянием дел заемщика в виде совместной с ним деятельности или даже долевого участия в акционерном обществе.

После полного погашения ссуды и соответствующих процентов кредитное дело закрывается. На отдельном листе указываются даты выдачи и возврата ссуды, расчеты по начислению процентов и даты их перечисления (лист подшивается в дело). Далее на этом листе делается отметка "кредит возвращен полностью с процентами, кредитное дело №\_\_ закрыто (дата закрытия)". Отметка заверяется подписями кредитного работника и главного бухгалтера банка, а начальник планово-экономического управления банка делает отметку о передаче кредитного дела в архив, где оно хранится в течение трех лет с момента его закрытия.

2. Сущность лизинговых операций. Виды лизинговых сделок.

В мировой практике термин "лизинг" используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования.

Под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора. Кроме того, лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему это имущество в аренду на долгосрочный период. Таким образом, лизинговая компания фактически кредитует арендатора. Поэтому лизинг иногда называют "кредит-аренда" (фр. "креди-бай").В отличие от договора купли-продажи, по которому право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге право собственности на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь право на его временное использование. По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить лизинговый договор или вернуть оборудование владельцу по истечении срока договора.

С экономической точки зрения лизинг имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования. При кредите в основные фонды заемщик вносит в установленные сроки платежи в погашение долга, при этом банк для обеспечения возврата кредита сохраняет за собой право собственности на кредитуемый объект до полного погашения ссуды. При лизинге арендатор становится владельцем взятого в аренду имущества только по истечении срока договора и выплаты им полной стоимости арендованного имущества. Однако такое сходство характерно только для финансового лизинга. Для другого вида лизинга – оперативного – наблюдается большее сходство с классической арендой оборудования.

По своей юридической форме лизинговая сделка является своеобразным видом долгосрочной аренды инвестиционных ценностей.

Четкое определение лизинговой операции имеет важное практическое значение, так как при несоблюдении установленных законом правил ее оформления она не может быть признана лизинговой сделкой, что чревато для участников операции рядом неблагоприятных финансовых последствий.

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции.

Существующие формы лизинга можно объединить в два основных вида: оперативный и финансовый лизинг.

Оперативный лизинг - это арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта.

Для оперативного лизинга характерны следующие основные признаки:

* лизингодатель не рассчитывает возместить все свои затраты за счет поступления лизинговых платежей от одного лизингополучателя;
* лизинговый договор заключается, как правило, на 2-5 лет, что значительно меньше сроков физического износа оборудования, и может быть расторгнут лизингополучателем в любое время;
* риск порчи или утери объекта сделки лежит в основном на лизингодателе.

При оперативном лизинге лизинговая компания приобретает оборудование заранее, не зная конкретного арендатора. Поэтому фирмы, занимающиеся оперативным лизингом, должны хорошо знать конъюнктуру рынка инвестиционных товаров, как новых, так и бывших уже в употреблении. Лизинговые компании при этом виде лизинга сами страхуют имущество, сдаваемое в аренду, и обеспечивают его техническое обслуживание и ремонт.

По окончании срока лизингового договора лизингополучатель имеет следующие возможности его завершения:

* продлить срок договора на более выгодных условиях;
* вернуть оборудование лизингодателю;
* купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по справедливой рыночной стоимости.

Лизингополучатель при помощи оперативного лизинга стремится избежать рисков, связанных с владением имуществом, например с моральным старением, снижением рентабельности в связи с изменением спроса на производимую продукцию, поломкой оборудования, увеличением прямых и косвенных непроизводительных затрат, вызванных ремонтом и простоем оборудования, и т.д. Поэтому лизингополучатель предпочитает оперативный лизинг в случаях, когда:

* предполагаемые доходы от использования арендованного оборудования не окупают его первоначальной цены;
* оборудование требуется на небольшой срок (сезонные работы или разовое использование);
* оборудование требует специального технического обслуживания;
* объектом сделки выступает новое, непроверенное оборудование.

Перечисленные особенности оперативного лизинга определили его распространение в таких отраслях, как сельское хозяйство, транспорт, горнодобывающая промышленность, строительство, электронная обработка информации.

Финансовый лизинг - это соглашение, предусматривающее в течение периода своего действия выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

Финансовый лизинг характеризуется следующими основными чертами:

* участием третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);
* невозможностью расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя. Однако на практике это иногда происходит, что оговаривается в соглашении о лизинге, но в этом случае стоимость операции значительно возрастает;
* более продолжительным периодом лизингового соглашения (обычно близким сроку службы объекта сделки);
* объекты сделок при финансовом лизинге, как правило, отличаются высокой стоимостью.

Так же. как и при оперативном лизинге, после завершения срока контракта лизингополучатель может:

* купить объект сделки, но по остаточной стоимости;
* заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке;
* вернуть объект сделки лизинговой компании.

О своем выборе лизингополучатель сообщает лизингодателю за 6 месяцев или в другой период до окончания срока договора. Если в договоре предусматривается соглашение (опцион) на покупку предмета сделки, то стороны заранее определяют остаточную стоимость объекта. Обычно она составляет от 1 до 10% первоначальной стоимости, что дает право лизингодателю начислять амортизацию на всю стоимость оборудования.

Поскольку финансовый лизинг по экономическим признакам схож с долгосрочным банковским кредитованием капитальных вложений, то особое место на рынке финансового лизинга занимают банки, финансовые компании и специализированные лизинговые компании, тесно связанные с банками. В ряде стран банкам разрешено заниматься только финансовым лизингом. Законодательством этих стран установлены требования, которым должны отвечать арендные отношения, для того, чтобы они были отнесены к финансовому лизингу.

Мы рассмотрели два основных вида лизинга. На практике же существует множество форм лизинговых сделок, однако их нельзя рассматривать как самостоятельные типы лизинговых операций.

Под формами лизинговых сделок понимаются устоявшиеся модели лизинговых контрактов. Наибольшее распространение в международной практике получили следующие формы лизинговых операций: лизинг "Стандарт". Под этой формой лизинга поставщик продает объект сделки финансирующему обществу, которое через свои лизинговые компании сдает его в аренду потребителям.

При возвратном лизинге собственник оборудования продает его лизинговой фирме и одновременно берет это оборудование у него в аренду. В результате этой операции продавец становится арендатором. Возвратный лизинг применяется в случаях, когда собственник объекта сделки испытывает острую потребность в денежных средствах и с помощью данной формы лизинга улучшает свое финансовое состояние.

Лизинг "поставщику". В этом случае продавец оборудования также становится лизингополучателем, как и при возвратном лизинге, но арендованное имущество используется не им, а другими арендаторами, которых он обязан найти и сдать им объект сделки в аренду. Субаренда является обязательным условием в контрактах подобного рода.

Компенсационный лизинг. При этой форме лизинга арендные платежи осуществляются поставками продукции, изготовленной на оборудовании, являющемся объектом лизинговой сделки.

Возобновляемый лизинг. В лизинговом соглашении при данной форме предусматривается периодическая замена оборудования по требованию арендатора на более совершенные образцы.

Лизинг с привлечением средств. Эта форма лизинга предусматривает получение лизингодателем долгосрочного займа у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80% сдаваемых в аренду активов. Кредиторами в таких сделках являются крупные коммерческие и инвестиционные банки, располагающие значительными ресурсами, привлеченными на долговременной основе.

3. Форфейтинг.

Сущность и значение для экспортных операций с векселями.

Форфейтирование - это один из альтернативных подходов в финансировании международной торговли, который представляет собой покупку экспортных требований форфейтером (коммерческим банком или специализированной компанией по финансированию) с исключением права регресса на экспортера (форфейтиста) в случае неуплаты.

Важнейшими предпосылками его развития служит усиление международной интеграции, рост конкурентоспособности банков, устранение государственных ограничений на экспортную торговлю, а также рост рисков, которым подвергаются экспортеры.

Итак, форфейтинг (или, используя французское выражение, -a forfait) – это покупка долга, выраженного в оборотном документе, таком, как переводной или простой вексель, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе - форфейтинге - от своего права на обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой.

Механизм форфейтинга 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.

Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Однако объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг. Важно, чтобы эти бумаги были "чистыми" (содержащими абстрактное обязательство).

Форфейтинг возник после второй мировой войны. Наибольшее развитие форфейтинг получил в странах, где относительно слабо развито государственное кредитование экспорта. Первоначально форфейтиро-вание осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций "а-форфе" стали создаваться также специализированные институты. Специализированными финансовыми компаниями, выполняющими форфейтинговые операции, являются преимущественно дочерние отделения коммерческих банков.

Должниками при форфейтировании могут быть только импортеры, страна которых имеет хороший рейтинг (в международном масштабе) и за которых банк с хорошим рейтингом (в международном масштабе) обязался удовлетворить обязательства.

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

Таким образом, форфейтинг развивается в различных финансовых центрах, причем отмечается ежегодный рост подобных сделок. Тем не менее было бы ошибкой связывать увеличение количества сделок "а-форфе" с ростом числа таких центров. Это объясняется, возрастанием рисков, которые несут экспортеры, а также недостатком адекватных источников финансирования в связи с ростом рисков. Форфейтинг обладает существенными достоинствами, что делает его привлекательной формой среднесрочного финансирования. Основным достоинством этой формы является то, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, ее привлекательность возрастает в связи с отказом в некоторых странах от фиксированных процентных ставок, хроническим недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и некоторыми иными обстоятельствами.

Срок форфейтирования составляет от 180 дней до 5 лет, а в некоторых случаях - до 7 лет. В настоящее время к форфейтированию принимают суммы, которые значительно меньше требуемых ранее 100 000 немецких марок.

Договоры на форфейтирование заключаются преимущественно в немецких марках, швейцарских франках или долларах, так как форфей-тер при менее ходовых на рынках валютах будет испытывать трудности с рефинансированием.

Совершение форфейтинговой сделки происходит в несколько этапов. Первый – это подготовка сделки. На этом этапе экспортер, банк экспортера или импортер выступают инициатором сделки. Для экспортера очень важно определить требования форфейтера к гарантии, и примерный размер дисконта до окончательного заключения сделки с импортером. Без учета этой информации экспортер не в состоянии точно определить цену контракта и в результате может обнаружить, что маржа за финансирование, включенная им в цену контракта, не обоснована. Далее на этом этапе происходит рассмотрение заявки экспортера форфейтером. Последний обязательно определяет характер подлежащей сделки (финансовая или товарная), поскольку в случае продажи финансовых бумаг обязательным является предварительное уведомление об этом.

Следующим шагом является сбор иной информации о предполагаемой сделке (валюта, срок финансирования, импортер, экспортер, их местонахождение и т.д.). Затем форфейтер проводит кредитный анализ и называет твердую цену экспортеру. По достижении предварительной договоренности о заключении сделки производится ее документальное оформление. Затем экспортер готовит серии переводных векселей или подписывает соглашение о принятии простых векселей от покупателя. Кроме того, экспортер должен получить гарантию или аваль на свои векселя.

Таким образом, форфейтинговая сделка предполагает довольно длительную подготовку. Однако в последние годы форфейтинг получает все большее распространение. Объясняется это тем, что он обладает многими достоинствами, что делает его привлекательным методом финансирования.

Финансирование в процессе форфейтирования дает экспортеру преимущества в виде улучшения ликвидности и вида баланса наряду с сокращением риска, а именно:

* исключение валютного и других рисков с момента купли требований форфейтером;
* превращение операции поставки с предоставлением (отодвинутого) срока платежа в операцию за наличный расчет (экспортер получает средства сразу по поставке продукции);
* форфейтинговое финансирование предоставляется на основе фиксированной процентной ставки. Таким образом, существует четкая основа для калькуляции благодаря отсутствию плавающих процентных ставок, которые могут иметь место при других видах кредитования;
* простота документации и быстрота ее оформления;
* форфейтер получает больший доход, чем при операции по кредитованию.

По сравнению с лизингом форфейтинг отличается более простым документальным оформлением. Кроме того, если в договор лизинга от имени экспортера вступает финансовая компания, она обязательно требует сохранения права регресса на экспортера, т.е. экспортер несет на себе риски банкротства импортера. В то время как при использовании форфейтирования риски полностью берет на себя форфейтер. То же относится к факторингу, при котором финансовые дома оставляют за собой право регресса на экспортера. Простота документооборота и освобождение экспорта от риска выгодно отличают форфейтинг и от кредитования по обороту.

Вместе с тем, с точки зрения форфейтера, риск достаточно высок. Поэтому большое внимание при использовании этого метода финансирования уделяется хеджированию и минимизации рисков.

Список использованной литературы

1. Балабанов. И.Т. Банки и банковское дело – СПб.: Питер, 2003
2. Владиславлев Д.Н. Энциклопедия банковского маркетинга – М.: Ось-89, 2005
3. Свиридов О. Ю. Банковское дело: 100 экзаменационных— Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ»; Феникс, 2010.
4. Жарковская Е. П. Банковское дело — М.: Омега-Л, 2005.
5. Лаврушин О. И., Мамонова И. Д., Валенцева Н. И. и др. Банковское дело: Учебник . - М.: Финансы и. статистика, 2005