Министерство общего и профессионального образования

Российской Федерации

Государственный Университет Управления

***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

***Кафедра Предпринимательства***

***Дисциплина: Лизинг***

# ***Курсовой проект***

***Тема: «Гарантийное обеспечение***

***лизинговых операций»***

***Выполнил: студент***

***3 курса ИНиМЭ***

***группы предпр-во 3/2***

***Никитин Д.С.***

***Проверил: Макеева В.Г.***

***Москва 1999***

**Содержание**

#### Глава 1

##### Гарантии для участников лизинговых операций

***\* Механизм распределения рисков***

***\* Гарантии возврата платежей и объектов оперативного лизинга***

***\* Требования, предъявляемые российскими и западными лизинговыми компаниями и банками к гарантийному обеспечению***

***\* Страхование лизинговых операций***

#### Глава 2

***Разработка схемы обеспечения лизинговой сделки***

***Zinger - DSN***

***Глава 1***

**Механизмы разделения рисков**

Развитие лизинга в России во многом зависит от надежных гарантий, сокращающих финансовые риски, которым могут быть подвергнуты участники лизинговых операций. Лизингодателям важно получение гарантий своевременного возврата лизинговых платежей, построение страховой защиты от потерь в результате неисполнения обязательств, наступившего вследствие временной или полной неплатежеспособности лизингополучателей.

Интерес каждого лизингодателя заключается в сокращении своих рисков по проектам. Способы снижения рисков просты. Один путь — что тот, при котором можно вообще не рисковать, но тогда вообще не следует заниматься лизинговыми операциями. Другой путь — это когда снижение степени риска осуществляется путем его распределения между участниками проекта.

Распределение рисков при лизинговых операциях может быть обеспечено за счет привлечения капитала различных финансовых институтов, однако привлечение к сделке одного или нескольких партнеров связанно не только с материальными затратами на вознаграждение гарантов, но и временными так как любой банк перед тем как дать гарантию того или иного проекта досконально изучит все аспекты данного проекта, что также ведет к утечке коммерчески значимой информации

Обеспечение разделения финансовых рисков, может быть также реализовано с участием федерального и региональных фондов поддержки лизинга в качестве гаранта лизинговых операций. Имеется в виду создать, по существу, на основе этих фондов мощные специализированные страховые компании, деятельность которых направлена на страхование сдаваемого в лизинг имущества и страхование возврата лизинговых платежей.

В настоящее время российские операторы лизингового бизнеса рассматривают в качестве гарантов, как правило, одного, иногда двух хозяйствующих субъектов. Конечно, проще работать с минимальным количеством партнеров. При этом еще желательно, чтобы их инвестиционные возможности были как можно более объемными. Однако в действительности найти одного инвестора под многомиллионный проект очень сложно.

Например, Европейский банк реконструкции и развития участвует своим капиталом в инвестиционных проектах только на треть. Остальные две трети капитала должны быть собраны другими инвесторами. Международная финансовая корпорация, как сообщила на Международной конференции по развитию лизинга в Российской Федерации г-жа Мария Козлосски, осуществляет финансирование проектов на 20 процентов.

По предложению Минэкономики РФ по аналогичному пути пошло и российское Правительство при финансировании инвестиционных проектов за счет средств федерального бюджета. Так, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 1 мая 1996 года №534 "О дополнительном стимулировании частных инвестиций в Российской Федерации" предусматривается государственная финансовая поддержка по четырем категориям инвестиционных проектов, включая лизинговые.

По категории А (проекты, обеспечивающие производство продукции, не имеющей зарубежных аналогов) — на 50 процентов. По категории Б (проекты, обеспечивающие производство экспортных товаров несырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке, на уровне лучших мировых образцов) - на 40 процентов. По категории В (проекты, обеспечивающие производство импортозамещающей продукции с более низким уровнем цен на нее по сравнению с импортируемой) — на 30 процентов. По категории Г (проекты, обеспечивающие производство продукции, пользующейся спросом на внутреннем рынке) — на 20 процентов. Размер государственной поддержки в виде государственных гарантий устанавливается также в зависимости от категории проекта и не может превышать 60 процентов заемных средств, необходимых для его осуществления.

По-видимому, в ряде случаев стоит идти на определенное усложнение схем финансирования лизинговых проектов за счет дополнительного согласования интересов сторон. При этом нужно предоставить большему количеству участников возможность разделить их финансовые риски и тем самым привлечь их к реализации значительного количества лизинговых проектов. Причем за свою долю риска гарант получает соответствующее вознаграждение.

Опыт взаимодействия с рядом лизинговых компаний свидетельствует, что они готовы рассматривать принятие на себя риска в размере 5-10 процентов от контрактной цены. Это означает, что лизинговая компания при проектировании лизинговой сделки потребует обеспечения на 90-95 процентов.

Таким образом, в схеме предоставления гарантий каждый участник лизинговой сделки принимает на себя обоснованные риски в размере от 5 до 25 процентов и, кроме того, соответствующим образом на этом зарабатывает.

Организационно разработкой схем предоставления гарантий, учитывающих все аспекты сделок по международному лизингу, составлением баланса интересов сторон должна заниматься специализированная структура.

Предприятие-лизингополучатель в большинстве случаев не сможет самостоятельно заниматься организацией всего процесса. Не под силу вся организационная работа и западной лизинговой компании. Ведь нужно хорошо знать экономические, правовые российские условия, порядок взаимодействия федеральных и региональных органов и в конце концов иметь своего представителя (представителей) в России, контакты с банками и страховыми компаниями и т. д. Следовательно, этим должны заниматься специализированные подразделения действующих российских лизинговых компаний либо специализированные консалтинговые компании.

Другому способу обеспечения присуще объединение на акционерной основе интересов:

— небольшой группы (3-5) неконкурирующих поставщиков оборудования

— потребителей этого оборудования (лизингополучателей); — российского и западного банков; — российских и западных страховщиков; — российских и западных лизинговых компаний (как структур, имеющих опыт реализации лизинговых проектов).

В настоящее время подобные схемы частично уже реализуются на практике: например, в лизинговом проекте Инкомбанка при поставке из-за рубежа сельскохозяйственной техники, в проекте Токобанка на поставку по лизингу оборудования для нефтедобычи.

Механизм может стать очень эффективным с увеличением рычага его воздействия, посредством гарантированно обеспеченных заемных средств, структурированных инициатором проекта, которые будут получены от инвесторов (российских и западных).

Можно достичь общего соотношения привлекаемых и собственных средств в пропорции как минимум три к одному. Причем это очень скромный коэффициент. В проектах Международной финансовой корпорации эта пропорция составляет двадцать к одному.

По-видимому, наиболее приемлемым был бы вариант, при котором участниками с российской стороны выступали структуры, входящие в крупные финансово-промышленные группы. Как правило, там аккумулируется потенциал и производителей, и банковского капитала, и страховщиков.

Гарантии государства представляют надежную основу для успешного хозяйствования, но рассчитывать на значительное расширение практики предоставления гарантий с его стороны, наверное, нельзя. Оно не может и не должно предоставлять гарантии по большинству лизинговых проектов. В лучшем случае можно ожидать частичного участия государства.

Фактов, когда в страховании финансовых рисков при лизинговых операциях участвововали специализированные государственные агентства КОФАСЕ (Франция), ДГЭК (Великобритания), Эксимбанк (США, Япония), ОПИК (США), Гермес (Германия), САЧЕ (Италия) и др., совсем немного, что, впрочем, не означает, что предпринимались достаточные усилия сориентировать эти структуры на проведение лизинговых операций. Другое дело, что возможности этих организаций ограничены количеством и общей стоимостью проектов. Как правило, они работают при условии предоставления гарантий со стороны российского государства.

Кроме того, возможности этих агентств ограничены тем, что они действуют в масштабе всего мира и не могут брать на себя чрезмерные обязательства по рискам в одной стране.

Указ Президента РФ от 4 апреля 1996 года №491 "О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации" приоткрыл возможность создания фонда поддержки лизинга. Так, в соответствии с этим Указом предусматривалось:

— начиная с 1996 года предоставлять государственные гарантии на сумму не менее 200 млн. долларов США ежегодно иностранным кредитным организациям, выделяющим кредиты на поддержку малого предпринимательства;

— перечислить в 1996 году 150 млрд. руб. (около 30 млн. долларов США) Федеральному фонду поддержки малого предпринимательства для его формирования и предоставления гарантий на получение кредитов субъектами малого предпринимательства;

— в месячный срок определить размер средств государственных гарантий, выдаваемых по представлению федерального фонда поддержки малого предпринимательства, по кредитам, выделяемым банками и другими кредитными организациями, в т. ч. иностранными, субъектам малого предпринимательства;

— предусматривать ежегодно, начиная с 1997 года, в федеральном бюджете выделение государственных льготных инвестиционных кредитов в размере не менее 500 млрд. руб. (около 100 млн. долл. США) на поддержку малого предпринимательства.

Предусматривалось также предоставление налоговых льгот банкам, лизинговым и страховым компаниям, обеспечивающим кредитно-инвестиционное обслуживание субъектов малого предпринимательства.

Органам государственной власти субъектов Российской федерации и органам местного самоуправления рекомендовалось выделять на поддержку малого предпринимательства средства в размере не менее 0,5 процента от годовых доходов соответствующих бюджетов и предусматривать предоставление налоговых льгот, стимулирующих развитие малого предпринимательства.

Следовательно, основываясь на уставе Федерального фонда поддержки предпринимательства, утвержденном постановлением Правительства РФ от 12 апреля 1996 года № 424, и пользуясь поддержкой Правительства, необходимо привлечь на акционерной основе капитал инвесторов для увеличения объемов гарантийного (страхового) Фонда содействия развитию лизинга.

Это будет узкопрофильная страховая акционерная компания, занимающаяся только страхованием лизингуемого имущества и возврата лизинговых платежей. Фонд сможет расширить возможности покрытия страховых рисков и увеличить период предоставления средств. Федеральные власти выступят в качестве гаранта по возмещению определенной доли ущерба, что повысит защищенность проекта. При этом для эффективного использования залогового обеспечения инвестиций необходимо определить, какую федеральную, региональную и муниципальную собственность для этого можно использовать.

Индустрия страхования, по существу, обеспечивает пар, который приводит машину в действие.

Страхование рисков строится на опыте статистики наступления страховых случаев. Ведь правила страхования должны основываться на исследованиях невыполнения обязательств и анализе финансовых экспертов. К сожалению, статистика нарушения финансовых обязательств, как по кредитным или лизинговым операциям внутри России, так и при международных сделках, мало известна.

Целесообразно, чтобы Правительство РФ (Минфин, Госбанк, Минэкономики, МВЭС) опубликовало информацию о выполнении обязательств по возврату предприятиями инвестиционных кредитов (под закупку оборудования), где гарантом перед иностранными кредиторами за последние 3-5 лет выступали Правительство РФ, субъекты Федерации, правительства регионов.

Целесообразно также опубликовать информацию о возврате лизинговых платежей (валютных, рублевых) операторам российского и зарубежного лизингового бизнеса.

На Международной конференции по развитию лизинга в России Председатель совета директоров Московской лизинговой компании В. С. Штерн сообщил, что за два года у них вообще не было потерь, связанных с возвратом лизинговых платежей лизингополучателями, и только в 5 процентах случаев были задержки по оплате. Такие показатели свидетельствуют о высоком уровне предварительной юридической проработки лизинговых проектов и умении оперативно оказать помощь лизингополучателям в ходе реализации самих проектов. По-видимому, такой результативностью вряд ли смогут похвалиться большинство лизинговых компаний, входящих в состав Европейской ассоциации лизинговых компаний.

В качестве примера разработки схемы финансирования и предоставления гарантий можно привести спроектированную нами лизинговую сделку, в которой -лизингодателем выступала итальянская лизинговая компания, а лизингополучателем — российское предприятие.

После проведения большой подготовительной работы в контракте на поставку продукции была предусмотрена банковская (западная) гарантия, страхующая покупателя на размер вносимого аванса. Помимо этого продавец оборудования предоставил российскому предприятию определенную от общей стоимости оборудования гарантию на достижение предусмотренных контрактом показателей.

Кроме российского предприятия, поставщика оборудования и -лизинговой компании в проекте были задействованы отечественные и зарубежные страховые компании, первоклассный западный банк-гарант, российский банк и др.

Было предложено разделить финансовые риски следующим образом:

— поставщик-производитель оборудования принимает на себя 22 процента рисков в рамках взятого им обязательства реализовать в течение пяти лет половину продукции российского предприятия, изготовленной на новом оборудовании;

— страховые компании принимают на себя 23 процента рисков и тем самым гарантируют лизингодателю возврат -лизинговых платежей;

— российский банк обеспечивает гарантию западным участникам на 55 процентов, причем 80 процентов от этой величины, т. е. около половины от всей стоимости оборудования, вносится в западный банк в качестве залогового депозита после изготовления оборудования при договоренности, что российскому банку будут начисляться проценты по долларовой ставке LIBOR.

Здесь также рассматривался вариант, при котором западный банк удовлетворился частично залоговым депозитом, а частично банковской гарантией. Пропорция между этими двумя составляющими требовала проведения дополнительных расчетов, обоснований и согласований между всеми участниками.

Заинтересованность российских и западных страховых компаний в принятии на себя почти четверти всех финансовых рисков по проекту определялась тем, что при этой операции им предоставляется право на страхование: транспортировки оборудования из Италии, монтажных и пусконаладочных работ, самого лизингового имущества в течение срока лизинга, возврата лизинговых платежей.

Заинтересованность российского банка сказывалась в предложении заключить с российским предприятием договор о предоставлении последнему инвестиционного кредита на сумму в 55 процентов от стоимости оборудования.

Банку был предложен выбор в средствах обеспечения кредита:

— переуступка прав на экспортный контракт российского предприятия;

— залог имущества этого предприятия с его обязательным страхованием. При этом предварительно была проведена валютная оценка имущества.

Таким образом, банк получал гарантии возврата кредита и платежи по основному долгу и процентам по двум каналам: от западного банка и российского предприятия.

Для российского предприятия такая схема была очень выгодна. Во-первых, она позволяла предприятию приобрести оборудование в рассрочку; во-вторых, сокращала стоимость привлечения валютных ресурсов; в-третьих, значительно удешевляла общие расходы по операции.

**Гарантии платежей и возврата объектов лизинга**

Проблемы гарантий платежей и возврата объектов лизинга лиссорам достаточно успешно решаются в странах с цивилизованной экономикой и развитой судебной системой. В конце 90-х гг. в России и других странах СНГ эти проблемы решались с большим трудом.

Проблемы неплатежей могут возникать в связи со следующими основными обстоятельствами. Неплатежеспособность рентера может возникать по его собственной вине (например, при неграмотном ведении дела) или по внешним причинам, вызванным неплатежами покупателей продукции, необязательностью поставщиков, резким повышением цен, крахом банка, где сосредоточены свободные средства лизингополучателя, непредвиденным ужесточением налоговой и таможенной политики и т.д. Проблема невозврата ОЛС в связи с расторжением лизингодателями договоров из-за существенных нарушений их условий рентерами или по окончании сроков сделок в большинстве случаев связана с непорядочностью лизингополучателей, пользующихся медлительностью судопроизводства и практическим бессилием органов, обеспечивавших принудительное исполнение судебных решений.

В связи с проблемами невозврата объектов лизинга следует обратить внимание на фактор движимости сдаваемого в лизинг имущества. При прочих равных условиях более просто решаются вопросы возврата транспортных средств, самоходных и прицепных машин и механизмов, а также иного имущества, которое не жестко среплено с землей или зданиями и его физический возврат лизингодателю не связан с демонтажем, разборкой и транспортировкой, затраты на которые часто сопоставимы с возвратной остаточной стоимостью самого объекта сделки. В связи *с* понятием остаточной стоимости необходимо дать пояснения.

Остаточная стоимость объекта лизинга может иметь несколько определений, различающихся по экономическому содержанию:

• балансовая остаточная стоимость ОЛС, представляющая не амортизированную арендодателем часть его стоимости;

• возвратная остаточная стоимость объекта лизинга, представляющая часть стоимости договора, не покрытой платежами, в связи с перерывом в оперативном лизинге или вследствие окончания очередного договора, или в связи с его вынужденным расторжением лизингодателем из-за существенных нарушений обязательств рентером.

Лизингодателя, в первую очередь, интересует гарантирование своевременности лизинговых платежей, и при перерывах в оперативном лизинге — физический возврат объекта, либо гарантирование получения его возвратной остаточной стоимости. Поэтому лизингодатели должны придерживаться правила: не сдавать в оперативный лизинг объекты, стоимость физического возврата которых сопоставима с их возвратной остаточной стоимостью, а также легко перемещаемые объекты, сдача в пользование которых другим рентерам или реализация на рынке неперспективна из-за их индивидуальных технических особенностей.

Вместе с тем следует иметь в виду, что в лизинг можно с успехом сдавать и недвижимость, но только не ту, которая физически поставляется рентеру, а ту, для использования которой приходит он сам. Такими объектами могут быть земля, жилые дома, сельскохозяйственные постройки, здания и сооружения, мелкие и крупные промышленные объекты. Наиболее распространенным способом обеспечения лизинговых платежей и возврата лиссору ОЛС является предоставление *финансовых гарантий.* В практике используется несколько их видов.

**Требования, предъявляемые российскими и западными**

**лизинговыми компаниями и банками к гарантийному обеспечению**

Несомненно, основная гарантийная нагрузка в ходе реализации лизингового проекта будет приходиться на банки, страховые компании, лизингополучателей и лизингодателей, производителей оборудования. Поэтому важно обобщить имеющийся опыт разработки схем предоставления гарантий и дать рекомендации российским и западным партнерам, как им в дальнейшем достигать взаимопонимания и баланса интересов.

На Международной конференции по развитию лизинга в России президент Европейской ассоциации лизинговых компаний (Leaseurope) Марк Байерт обратил внимание российских лизингодателей на то, что на западе наилучшее обеспечение — это право собственности. По оценке экспертов, сегодня на мировом финансовом рынке 50 процентов кредитов выдается под залог лизинговых операций, т. е. под залог сдаваемого в лизинг имущества.

Рассмотрим, какие требования выдвигают российские лизинговые компании и кредитующие их банки к гарантийному обеспечению.

Наиболее комплексными можно считать гарантийные требования лизинговой компании **"Интеррос-**лизинг", входящей в финансово-промышленную группу "Интеррос". Среди финансовых институтов в этой финансово-промышленной группе наиболее активно представлены ОНЭКСИМбанк и АКБ МФК. Свои взаимоотношения с клиентами по вопросам гарантий "Интеррослизинг" строит следующим образом.

Для лизингополучателей, не являющихся клиентами АКБ МФК или ОНЭКСИМбанка, одним из условий заключения договоров лизинга является качество обеспечения, т. е. приемлемые гарантии возврата лизинговых платежей и возмещения затрат лизингодателя и его банка при наступлении гарантийных обстоятельств.

Гарантии в каждом конкретном случае могут иметь различную форму и объем в зависимости от качества самого лизингополучателя и/или его бизнеса, результатов его хозяйственной и финансовой деятельности за предыдущие годы, устойчивости деловых связей, репутации, круга его контрагентов и стабильности партнерства.

В качестве обеспечения лизинговой сделки могут выступать:

1. Банковская гарантия (контргарантия) и/или векселя приемлемых банков, т. е. поручительство банка за своего клиента перед "Интеррослизингом" на случай невыполнения им тех или иных обязательств.

2. Векселя предприятия, авалированные надежными российскими банками.

3. Векселя крупных бюджетных организаций и предприятий.

4. Фонды в покрытие гарантий лизинговых платежей.

5. Поручительство надежных компаний.

6. Залог ценных бумаг.

7. Залог ликвидного товара в обороте.

8. Залог недвижимости.

9. Гарантия обратного выкупа поставщиком.

10. Подтвержденные в уполномоченных банках форвардные контракты на поставку готовой продукции в объемах не менее и по цене не более определенных на момент заключения соответствующих договоров.

11. РЕПО ликвидных акций.

12. Экспортная выручка по контрактам с экспортерами в уполномоченном банке.

13. Залог прочего имущества и активов.

14. Подтвержденные гарантии государственных и муниципальных фондов с лимитами в уполномоченных банках.

15. Стоимость оборудования, предоставляемого в лизинг, также может рассматриваться как частичное покрытие.

16. Открытие целевых счетов в АКБ МФК или в ОНЭКСИМбанке в покрытие гарантии лизинговых платежей. Эти счета разблокируются по мере погашения задолженности по лизинговому договору или частично засчитываются в платеж.

При реализации лизингового проекта продавец оборудования, техники получает от компании "Интеррослизинг" гарантию его учредителей — банков АКБ МФК или ОНЭКСИМбанка в выполнении всех его финансовых обязательств против поставки оборудования компанией-поставщиком.

Требования к гарантийному обеспечению, выдвигаемые КБ **"Российский** кредит" при отборе этим банком лизинговых проектов, следующие.

1. Использование средств, предоставленных банком, осуществляется строго целевым способом в соответствии со схемой финансирования и графиком использования средств, согласуемыми с банком.

2. Инвестированные в лизинговый проект средства банка должны быть обеспечены наличием депозита или банковской гарантией первоклассного банка.

3. Допускается залог в виде запаса готовой продукции, недвижимости, ценных бумаг или других высоколиквидных активов. При этом:

— оценка залога осуществляется с учетом дисконтирования на период возможной реализации. Величина его должна покрывать весь объем инвестированных средств и процентов за их использование;

— в ходе организации совместного производства требование по залогу может корректироваться, но в этом случае доля банка должна быть не ниже 51 процента акций;

— залог может быть обновляемым;

— принимаются гарантии Минфина Российской Федерации и Правительства Москвы (с отражением гарантий в бюджете);

* частью обеспечения может быть само оборудование;
* допускается поручительство региональных администраций.

После удовлетворительного решения по гарантийному обеспечению проведения лизинговой сделки лизингополучатель получает гарантию банка "Российский кредит" в выполнении всех его финансовых обязательств перед поставщиком по контракту для последующей передачи поставщику с целью страхования риска по конкретной сделке на поставку оборудования.

Лизинговая компания **"Промстройлизинг"** при рассмотрении лизингового проекта предлагает своим клиентам предоставить следующие формы обеспечения:

1. Гарантии банка, которому доверяет Промстройбанк.

2. Переуступка части валютной выручки с составлением паспорта сделки в Промстройбанке и право безакцептного списания со счета лизингополучателя.

3. Высоколиквидная продукция.

4. Договоры-поручительства надежных компаний, по которым Промстройбанк получает право безакцептного списания суммы долга со счетов поручителя.

5. Векселя рентабельных предприятий и Тверьуниверсалбанка (в период, предшествующий его удивительному и скоротечному разорению). Но эти векселя должны пополняться, т. к. срок их действия 180 дней.

6. Акции наиболее известных предприятий, так называемых "голубых фишек": Норильского никеля. Братского целлюлозно-бумажного комбината, Светлогорского ЦБК и др.

Причем все гарантии дифференцированно уменьшаются по мере выплаты лизинговых платежей.

**"Московская лизинговая компания"** строит свои взаимоотношения с клиентами в части предоставления ими гарантийного обеспечения следующим образом. Компания требует, чтобы присутствовали:

1. Возвратный страховой денежный залог в размере 10 процентов от суммы проекта (возврат производится по окончании срока -лизинга при условии отсутствия просрочки платежа).

2. Залог недвижимости.

3. Обязательное страхование оборудования в страховом обществе, указанном МЛК.

Инкомбанк при рассмотрении представляемых ему инвестиционных проектов, к которым относится и лизинг, исходит из следующих обстоятельств.

От будущих лизингополучателей требуется обеспечение оплаты кредита в виде: депозита, высоколиквидных активов и др. При этом основными являются требования о наличии четко подготовленного бизнес-плана, организации маркетинга товаров, производимых лизингополучателем, надежных связей с поставщиками сырья или комплектующих изделий.

В то же время по поручению своих клиентов Инкомбанк может выдавать гарантии, принятые в международной банковской практике. Самые распространенные из них:

* гарантии в обеспечение платежных обязательств;
* гарантии надлежащего исполнения контракта;
* гарантии возврата аванса;
* тендерные гарантии;
* таможенные гарантии;
* выставление резервных аккредитивов;
* гарантии под проекты.

Тендерная гарантия используется тогда, когда компания намерена принять участие в торгах и организаторы торгов в качестве обязательного условия требуют банковской гарантии того, что в случае выигрыша компания заключит контракт на заявленных условиях.

После подписания контракта тендерная гарантия может быть переоформлена в гарантию надлежащего исполнения контракта, которая будет обеспечивать контрагенту выплату штрафов в случае обоснованных претензий по коммерческому контракту.

При получении от заказчика определенной суммы аванса может быть предоставлена гарантия возврата аванса на тот случай, если контракт не состоится.

Выставляя резервный аккредитив, банк обязуется произвести платеж против заявления бенифициара о невыполнении клиентом банка своих контрактных обязательств.

В международной практике широкое распространение получил такой тип финансирования инвестиционных проектов, когда основным обеспечением представляемых банком кредитов и выставляемых гарантий служит сам проект, т. е. доходы, которые постучит создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем.

Основными принципами подхода к выдаче "проектных" гарантий являются:

* участие в проекте надежных и подготовленных к сотрудничеству партнеров;
* квалифицированная подготовка технико-экономического обоснования и его предварительное согласование с банком;
* достаточная капитализация проекта;
* удовлетворительное решение вопросов строительства и эксплуатации объекта, транспортировки и маркетинга продукции;

— четкое определение проектных рисков и их распределение между участниками;

— наличие соответствующего пакета обеспечения (принимаются гарантии первоклассных банков России по размерам баланса и уставного капитала и зарубежных банков, при этом предпочтение отдается банкам-корреспондентам). Банк работает с самыми разнообразными залогами. Он проводит их рыночную оценку и дисконтирование, если речь идет о недвижимости.

Стоимость гарантий колеблется в зависимости от конкретного проекта и вида гарантии и может составлять несколько процентов годовых от суммы сделки. Для выдачи гарантии нужно:

— формальное заявление;

— ТЭО сделки или проекта примерно такое же, как при обращении за кредитом;

* желательно, чтобы клиент имел расчетный счет в банке;
* приемлемое обеспечение:

размещаемые или уже находящиеся на счетах клиента денежные средства;

обязательства клиента поддерживать на счете постоянный остаток;

полномочия банку списывать соответствующие суммы при наступлении гарантийного случая;

различного вида ликвидные активы клиента, в т. ч. недвижимость.

"Жесткость" предъявляемых банком требовании по обеспечению напрямую зависит от:

* объемов производственно-коммерческой деятельности;
* финансового положения клиента:
* опыта сотрудничества клиента с банками в прошлом.

В компании "РГ-лизинг" (Русско-германская лизинговая компания — учредитель Сбербанк Российской Федерации) проработка лизингового проекта начинается с предоставления клиентом документов, где одним из основных является оригинал письма от банка-гаранта. В этом письме банк-гарант должен изъявить согласие выдать гарантию на всю сумму сделки за вычетом предоплаты и представить следующие документы:

* баланс банка на 1 января текущего года;
* баланс банка на последнюю отчетную дату;
* расчет нормативов;
* расшифровку внебалансовых счетов;
* копию устава;
* копию учредительного договора;
* копию лицензии банка;
* копию аудиторского заключения.

Если в качестве гаранта выступает Сберегательный банк РФ, эти документы соответственно не требуются.

После изучения всех документов принимается решение о заключении договора банковской гарантии.

Однако большинство из перечисленных гарантий российских банков и лизинговых компаний не имеет ценности для иностранных лизингодателей. Ведь они не могут их реализовать, т. е. большинство из этих гарантий являются для них неликвидными.

Вот гарантийные условия, предъявляемые, к примеру, одной из крупнейших германских лизинговых компаний к российскому лизингополучателю:

1. Российское предприятие должно заключить нерасторжимые контракты по экспорту произведенной им продукции с западными покупателями на период, сопоставимый с продолжительностью лизингового соглашения.

2. В случае, если эти контракты гарантируют лизингополучателю поступление фиксированных объемов платежей, предпочтительно в DM, следует:

— переуступить свои соответствующие платежные требования по этим контрактам лизинговой компании;

— позаботиться, чтобы покупатели продукции лизингополучателя перечисляли средства на счет в западном банке, где минимальное предварительное количество средств должно оставаться постоянно;

— давать указания банку выплачивать .лизинговые платежи лизинговой компании, когда наступает срок;

— до начала действия лизингового соглашения выплатить на счет в распоряжение лизинговой компании равную двум лизинговым платежам сумму, которая будет служить обеспечением. Зачет этой суммы в качестве .лизингового платежа от лизингополучателя может быть осуществлен самое раннее одновременно с последними двумя выплатами по лизинговому соглашению (при условии, что выплата предыдущих платежей была осуществлена надлежащим образом).

**Страхование лизинговых операций**

В течение многих лет в лизинге принимают участие страховые компании. Мировой опыт правовых взаимоотношений свидетельствует, что при заключении лизинговых соглашений лизингополучатель принимает на себя обязанность застраховать транспортировку получаемого в лизинг оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы, имущественные риски.

Необходимость страхования имущества, передаваемого в лизинг, отмечается и Оттавской конвенцией, регулирующей правовые взаимоотношения партнеров по международному финансовому лизингу.

В соответствии с Гражданским кодексом (ст. 929) по договору имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы).

По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы:

1) риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества (ст. 930);

2) риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу Других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам — риск гражданской ответственности (ст. 931, 932);

3) риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов — предпринимательский риск (ст. 933).

Имущество может быть застраховано по договору страхования в пользу лица (страхователя или выгодоприобретателя), имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении данного имущества.

###### Глава 2

Разработка обеспечения контракта на поставку оборудования

PFAFF росcийской фирме DSN.

Компания DSN, российский производитель товаров легкой промышленности, находящаяся затруднительном положении, после неудачной сделки на поставку сырья, оказалась не в состоянии ответить по своим обязательствам. В следствие этого ей пришлось претерпеть процедуру банкротства. В течение процедуры некий российский банк, именуемый в дальнейшем банк DSN, видя возможные перспективы компании, согласился акцептовать все счета, предъявленные компании. В следствие всего произошедшего банк стал единоличным собственником компании. Однако банк, являясь финансово-кредитным учреждением не пожелал заниматься дальнейшей реструктуризацией предприятия и продал его. Дальнейшие 3года на предприятии не наблюдалось никаких весомых изменений, которые могли бы изменить его положение на рынке.

Спустя 3 года в компании появился новый генеральный директор, и произведя реструктуризацию предприятия сделал вывод о необходимости полной замены оборудования. Так как у предприятия не хватало средств на приобретение новой технологии, она была вынуждена прибегнуть к лизингу. Однако фирма ZINGER, являющаяся лидером в производстве оборудования для данной отрасли отказалась от заключения договора по причине необеспеченности его в полной мере финансовыми ресурсами. Тогда компанией была разработана схема обеспечения данной сделки. Схема представлена ниже.

На представленной схеме различными цветами обозначаются соответствующие денежные потоки:

\* синим цветом обозначается поток необходимого для DOUTSCHE Leasing гарантийного обеспечения на счет в уполномоченном им банке.

\* оранжевым цветом обозначаются потоки оплаты предоставленных гарантий

\* красным цветом обозначаются лизинговые платежи как по договору российского, так и по договору международного лизинга

\* зеленым цветом обозначен денежный поток, отражающий факт приобретения в собственность оборудования

Цифрами на схеме обозначены следующие операции:

1. Компания DSN обязана обеспечить 37% стоимости контракта, что составляет $259 000 самостоятельно. Данная сумма будет обеспечена за счет следующих средств.

- рыночная стоимость активов предприятия - 10%

- Векселя, авалированные банками - 7%

- Право собственности на проект - 20%

Итого 37%

2. DSN банк обязан внести гарантийное обеспечение в размере 60,5% стоимости контракта. Данная сумма состоит из 37% гарантии DSN и 23,5% риска самого банка. Столь высокая степень риска объясняется следующими факторами:

* банк получает самую большую среди участников сделки плату за гарантийное обеспечение;
* банк имеет реальное представление о текущем положении фирмы и последствиях инвестирования
* банк оценивает данный проект как высоконадежный

3. ИНКОМБАНК вносит на безотзывный счет в DOUTSCHE Leasing BANK сумму равную 65% стоимости контракта, из которых 93% (60,5% стоимости контракта) гарантия, полученная от DSN банка, а остальные 7% (4,5% стоимости контракта) - риск ИНКОМБАНКА Сумма гарантии равна $ 455 000

4. Гарантийное обеспечение Европейского Банка реконструкции и развития в размере 30% стоимости контракта. Эта гарантия осуществляется согласно программе поддержки наиболее эффективных инвестиционных проектов.

5. Плата компании DSN за предоставление гарантии в размере 8% от суммы гарантийного обеспечения, предоставленного ЕБРР. Данная сумма составляет $16 800

6. . Плата компании DSN за предоставление гарантии ИНКОМБАНКу в размере 10% от суммы риска DSN банка. Сумма вознаграждения составляет $16 450

7. Лизинговые платежи по договору российского сублизинга.

8. Лизинговые платежи по договору международного лизинга.

9. Покупка оборудования немецкой лизинговой компанией. Стоимость данной операции составляет $700 000.

10 Плата за риск ИНКОМБАНКу от российской лизинговой компании в размере 8% от суммы риска. Она составляет $2 520.

\* поскольку Икомлизинг является дочерней фирмой ИНКОМБАНКа данные платежи формально не производятся.

Просуммировав все затраты DSN на приобретение банковских гарантий можно сделать вывод о том, что лизинговая форма замены оборудования обошлась фирме дороже на $35 770, что составляет примерно 5% от стоимости контракта. Если учесть что выплата лизинговых платежей – процесс динамический. То можно предположить о преимуществе данного метода приобретения оборудования при данных ставках оплаты банковской гарантии и получении поддержки со стороны ЕБРР.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

***1. «Лизинг: теория, практика, комментарии»***

***Газман В.Д. М «Правовая культура» 97***

***2. «Основы коммерческой деятельности»***

***Синецкий Б.И. М «Юристъ» 98***

***3. «Лизинг: правовое регулирование»***

### Кабатова Е.В. М 98

***4. «О Лизинге» Ф.З. М 99***