**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ 3

I. СУЩНОСТЬ И ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЗИНГА 4

II. ФАКТОРИНГ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ УСЛУГ И РАСЧЁТОВ 14

III. ФОРФЕТИРОВАНИЕ: ПОНЯТИЕ, ЗАДАЧИ, МЕХАНИЗМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ 19

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 22

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 24

**ВВЕДЕНИЕ**

Кредит – это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором заёмщику на условиях возвратности и, как правило, с уплатой процента. По своей сути он является поистине открытием в экономике: благодаря кредиту сокращается время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей. Предприятие-заёмщик за счёт дополнительной стоимости может увеличить свои ресурсы, расширить хозяйство, ускорить достижение производственных целей. Граждане, воспользовавшись кредитом, имеют двойной шанс: либо применить способности и выданные дополнительные ресурсы для расширения своего дела, либо ускорить достижение потребительских целей, получить в своё распоряжение такие вещи, предметы, ценности, которыми они могли бы владеть лишь в будущем. При всей очевидности пользы, которую приносит кредит, его воздействие на народное хозяйство оценивается неоднозначно. Одни специалисты считают, что кредит возникает от бедности, нехватки имущества и ресурсов у субъектов хозяйствования; по мнению других специалистов, кредит разрушает экономику, поскольку за него нужно платить, что сильно ухудшает финансовое положение заёмщика, приводит его к возможному банкротству.

Особой формой кредита на мировой арене является международный кредит, представляющий собой совокупность кредитных отношений, функционирующих на международном уровне, участниками которых могут выступать как правительства, отдельные юридические лица, так и межнациональные финансово-кредитные институты. Выделяются специфические формы кредитного обслуживания внешнеэкономических отношений: лизинг, факторинг, форфетирование. Однако они могут производиться и на национальном уровне, в рамках одной страны. В ходе данной работы предстоит рассмотреть вышеотмеченные финансово-кредитные операции более подробно и выявить специфику каждой.

# I. СУЩНОСТЬ И ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЗИНГА

Лизинговые операции по своему экономическому содержанию являются активными операциями, однако по своим организационным формам могут быть отнесены и к посредническим. Лизинг (англ. leasing, от lease – сдавать, брать в аренду) – это долгосрочная аренда на срок от полугода до нескольких лет машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором; осуществляется на основе долгосрочного договора между лизинговой компанией, приобретающей оборудование за свой счёт и сдающей его в аренду на несколько лет, и фирмой-арендатором, которая постепенно вносит арендную плату за использование лизингового имущества. После истечения срока действия договора арендатор может возвратить имущество лизинговой компании, может продлить срок действия договора (пролонгировать), а может и выкупить имущество по остаточной стоимости. По своей сути лизинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлечённых финансовых средств В теоретическом аспекте лизинг - это способ отделения капитала-функции от капитала-собственности. В этом отношении лизинг похож на аренду, однако имеет существенные отличительные черты. Основное отличие от других видов аренды состоит в том, что в пользование сдаётся не оборудование, которое эксплуатировалось арендодателем, а новые материальные ценности, им специально приобретённые исключительно с целью передачи в пользование. Отличие заключается и в том, что здесь имеют место трёхсторонние отношения, где кроме арендодателя и арендатора участвует и поставщик (изготовитель) предмета лизинга.

Лизинговые операции являются альтернативой долгосрочного кредитования, хотя и имеют с ним общие черты, обладая при этом рядом преимуществ. Банк, выдавая ссуду в денежной форме, стремится иметь её обеспечение в виде реально существующих материальных ценностей - залога. В случае задержки в погашении ссуды необходимо осуществить достаточно сложную процедуру реализации имущества, предоставленного в обеспечение. На деньги от реализации залога могут претендовать и другие кредиторы заёмщика. При лизинговых же отношениях лизингодатель, который, по существу, является кредитором, не должен доказывать свои права на объект обеспечения, так как, находясь в распоряжении лизингодателя, этот объект остаётся в собственности кредитора. Объект лизинга не может быть использован как залог по другим обязательствам лизингополучателя. Согласно вышеизложенному преимущества лизинга по сравнению с кредитом клиенту, кредитоспособность которого вызывает сомнение, в том, что банк может предложить использовать систему лизинговых отношений вместо классических кредитных. В таком случае он за счёт своих ресурсов оплатит оборудование или строительство здания, а затем сдаст его в порядке лизинга для арендного использования.

Одним из субъектов лизинга является лизингодатель - юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретённого для этого имущества, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя. В качестве лизингодателя обычно выступают лизинговые компании, которые во многих случаях представляют собой дочерние компании крупных банков. Основная проблема в деятельности этих компаний - изыскание денежных средств, которые могут быть использованы для приобретения предметов в качестве объекта лизинга. Возможны два основных источника:

- сформированных на акционерной или паевой основе, где акционером или пайщиком является банк;

- полученных на возвратной основе из банков. Как свидетельствует зарубежный опыт, за счёт этого источника формируется до 75% всех ресурсов лизинговых компаний.

Предоставляя ресурсы и участвуя в капитале лизинговых компаний, банки косвенно участвуют в лизинговых операциях. Коммерческие банки могут и напрямую участвовать в лизинговых операциях, выступая не как кредитор лизинговой компании, а непосредственно как лизингодатель. Для этой цели они образуют в своём составе лизинговые службы. Участие банков в лизинговых операциях позволяет: производить инвестиции в разные материальные ценности, которые, будучи переданы в порядке лизинга, выступают в качестве реального обеспечения вложений банка; получать новый источник дохода; экономить средства за счёт относительной простоты учёта лизинговых операций по сравнению с операциями по долгосрочному кредитованию.

Лизингополучатель - это юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, получающие имущество в пользование по договору лизинга. Лизингополучатель приобретает возможность эксплуатировать основные фонды, не затрачивая крупных сумм на инвестирование и не замораживая свои средства на длительное время. Он вообще не делает первоначального взноса или осуществляет его в незначительных размерах по сравнению с покупкой оборудования в кредит или выдачей аванса подрядчику при строительстве здания. Важным стимулом для лизингополучателя является косвенное сокращение налогов в связи с отнесением платежей на стоимость продукции, услуг и ускоренной амортизации. Согласно действующему порядку начисления амортизации лизингополучатель может применять метод ускоренной амортизации в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска электронно-вычислительной техники, новых прогрессивных видов продукции, расширения выпуска экспортной продукции. Такой метод применяется при массовой замене изношенной или морально устаревшей техники. При ускоренной амортизации норма её списания увеличивается не более чем в два раза.

 Продавец лизингового имущества - это предприятие-изготовитель машин и оборудования, или другое юридическое лицо, или гражданин, продающие имущество, являющееся объектом лизинга.

В лизинговых отношениях может участвовать и иностранный капитал, если предприятие с его участием зарегистрировано в России. Последовательность лизинговых операций следующая: операция 1 - потенциальный лизингодатель выбирает предмет лизинга; операция 2 - заключение договора лизинга; операция 3 - договор о приобретении предмета лизинга; операция 4 - передача оборудования или другого предмета, купленного лизингодателем лизингополучателю; операция 5 - лизингополучатель вносит соответствующую сумму лизингодателю. Лизинговые отношения носят многовариантный характер и учитываются в договорах участников этих отношений.

Финансовый лизинг характеризуется прежде всего тем, что срок, на который предмет лизинга передаётся во временное пользование, совпадает по продолжительности со сроком его полной амортизации. По окончании срока лизингополучатель может приобрести имущество в собственность или возобновить договор на новых условиях. В первом случае в договоре предусматривается право пользователя на покупку, включая условие покупной цены в конце срока лизинга. Все обязанности по страхованию, техническому обслуживанию и ремонту возлагаются на пользователя имуществом. Финансовый лизинг предусматривает, что в течение срока договора лизингодатель возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой операции.

Оперативный лизинг отличается тем, что срок аренды по нему короче, чем экономический срок службы имущества. Его объектом, как правило, является оборудование с высокими темпами морального старения. При оперативном лизинге происходит частичная выплата, т.е. лизингодатель за время действия данного договора возмещает лишь часть стоимости оборудования, и поэтому он вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз, как правило, разным пользователям. Так как одно и то же оборудование сдаётся в пользование несколько раз, в конечном счёте лизингодатель компенсирует все расходы полностью. При этом риск порчи или утраты имущества в основном лежит на лизингодателе. Он же осуществляет его страхование и обслуживание. При оперативном лизинге возрастает риск лизингодателя по возмещению высокой остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии на него спроса, поэтому интересам лизингодателей в наибольшей степени отвечает передача имущества на сроки, близкие к периоду полной амортизации с последующим его выкупом по остаточной стоимости, т.е. финансовый лизинг. Для оперативного лизинга характерно заключение договора на один производственный цикл или на сравнительно короткий срок, не охватывающий период износа оборудования. Риск поломки имущества и необходимость его ремонта являются обязанностью лизингодателя. Он не имеет полной гарантии возмещения своих затрат по лизингу, поэтому ставка платежа выше, чем при финансовом лизинге. Лизингополучатель предпочитает оперативный лизинг, если предполагаемый доход по использованию объектов лизинга ниже их первоначальной цены или они нужны на непродолжительный период. Оперативный лизинг обычно применяется, когда оборудование требует специального обслуживания или является новым, еще не опробованным в эксплуатации.

Возвратный лизинг, по существу, является разновидностью финансового лизинга. Этот вид лизинга в наибольшей степени может привлечь внимание потенциальных пользователей. Он отвечает их интересам, поскольку позволяет гибко и оперативно решать проблемы. Преимущество возвратного лизинга в том, что он доступен для предприятий со сложным финансовым положением. Если предприятие нуждается в имуществе, но в силу каких- либо причин в данный момент испытывает финансовые трудности, ему выгодно «продать» своё имущество лизинговой компании и одновременно фактически продолжать пользоваться им. Это не исключает и возможности последующего выкупа имущества после окончания срока договора и восстановления прежнего права собственности.

Каждая из перечисленных характеристик может иметь три разновидности:

- лизинг по остаточной стоимости применяется на уже бывшее в эксплуатации оборудование, поэтому объект лизинга оценивается не по первоначальной, а по остаточной стоимости, что значительно снижает стоимость лизинга. Предприятие-поставщик заинтересовано в предоставлении в пользование уже бывшего в употреблении, но в данный момент простаивающего имущества, что частично компенсирует ему убытки от вынужденных простоев;

- «чистый лизинг» - это отношения, при которых техническое обслуживание оборудования полностью ложится на лизингополучателей. Такое название он получил потому, что в лизинговые платежи в данном случае не включаются расходы лизингодателя по эксплуатации - это «чистые» платежи (платежи «нетто»);

- «мокрый лизинг» - имеет место в случае, если лизингодатель может предложить набор услуг по эксплуатации оборудования. При этом в комплекс услуг наряду с техническим обслуживанием, ремонтом, страхованием могут входить: поставка необходимого для работы оборудования и сырья, подготовка квалифицированного персонала, маркетинг и реклама готовой продукции.

В России лизинг находится в начальной стадии своего развития, поэтому лизинговые компании, которые могут обеспечить полное техническое обслуживание сдаваемого лизингополучателю имущества и сопутствующий сервис, ещё получат дальнейшее распространение. Банки, будучи основными участниками лизинговых отношений, также не в состоянии организовать соответствующее обслуживание, поэтому в России финансовый лизинг выступает пока что как «чистый лизинг».

В практике зарубежных банков и лизинговых компаний применяется так называемый «раздельный лизинг». Он используется при особо крупных и дорогостоящих сделках, охватывающих множество сторон, или участников. Ему присуще сложное многоканальное финансирование. Экономический смысл «раздельного лизинга» заключается в том, что лизингодатель, покупая объект лизинга, выплачивает из своих средств не всю, а только часть необходимой суммы, остальную часть он берёт взаймы специально для этой цели у одного или нескольких кредиторов. Эта ссуда выдаётся на определённых условиях, а именно: заёмщик-лизингодатель не несёт всей ответственности перед заимодавцами за полный и своевременный возврат ссуды. Возмещается ссуда за счёт поступающих лизинговых платежей, поэтому лизингодатель передаёт часть своих прав на причитающиеся платежи непосредственно заимодавцам. В их же пользу оформляется частично залог на ссуду. Таким образом, в этой сделке особенно велика роль финансирующей стороны - банка.

При рассмотрении порядка проведения лизинговых операций становится ясно, что прежде всего предприятие-лизингополучатель представляет банку или лизинговой фирме заявку на аренду, в которой указываются наименование оборудования, поставщик (предприятие-изготовитель), тип, марка, цена оборудования или другого имущества, приобретаемого для арендатора, и срок пользования им. В заявке также содержатся данные, характеризующие производственную и финансовую деятельность арендатора-лизингополучателя. При положительном решении лизингодатель согласовывает с лизингополучателем предварительные условия лизингового договора и заключает договор купли-продажи с поставщиком на условиях, согласованных между поставщиком и лизингополучателем. Договор купли-продажи подписывается тремя сторонами. Банк или лизинговая компания предоставляет поставщику гарантийное письмо на оплату оборудования, а поставщик оборудования отгружает его лизингополучателю, который принимает на себя обязанности по приёмке оборудования. По окончании работ по монтажу и вводу объекта в эксплуатацию составляется протокол приёмки оборудования, свидетельствующий о фактической его поставке, монтаже и вводе в действие. Протокол приёмки подписывается всеми участниками лизинговой операции. Лизингодатель оплачивает стоимость объекта сделки поставщику.

С момента поставки лизингового имущества лизингополучателю к нему переходит право предъявления претензий продавцу в отношении качества, комплектности, сроков поставки имущества и других случаев ненадлежащего выполнения договора купли-продажи, заключённого между продавцом и лизингополучателем. Тем не менее, лизингополучатель может доверить лизингодателю выбрать необходимое имущество, и в этом случае ответственность за качество лизингового имущества несёт уже сам лизингодатель.

Параллельно с договором купли-продажи заключается лизинговый договор, который может включать следующие основные разделы: стороны договора; предмет договора; срок действия; права и обязанности сторон; условия лизинговых платежей; страхование объекта сделки; порядок расторжения лизингового договора.

Договор лизинга должен отвечать следующим требованиям:

- право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором;

- лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях;

- лизинговое имущество приобретается лизингодателем у продавца лизингового имущества только при условии передачи его в лизинг лизингополучателю;

- сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки.

Важной обязанностью лизингополучателя является своевременное внесение платежа за лизинг имущества. Виды платежей могут быть различными, но чаще всего используются:

- фиксированная сумма лизингового платежа, согласованная сторонами и оплачиваемая в порядке, установленном в договоре (обычно составляется график платежей);

- платёж с авансом: лизингополучатель представляет лизингодателю аванс или взнос в размере 15-20% покупной стоимости объекта при подписании договора, а остальную сумму уплачивает на протяжении срока договора;

- неопределённая лизинговая плата: устанавливается не фиксированная сумма в процентах от объёма реализации, индекса и других условий. Платежи могут производиться единовременно или периодически. В первом случае платежи производятся обычно после подписания сторонами протокола приёмки и предусматривают финансирование сделки только в период выполнения поставщиком договора купли-продажи или наряда на поставку (оплата произведенных транспортных, страховых расходов, монтажа оборудования и т.д.). Во втором - платежи осуществляются на протяжении всего срока действия договора. Они могут быть:

- равными по суммам в течение всего срока договора;

- с увеличивающимися суммами платежей;

- с уменьшающимися суммами платежей;

- с определённым первоначальным взносом;

- с ускоренными платежами. Общая сумма лизинговых платежей включает сумму:

- возмещающую полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества;

- выплачиваемую лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;

- комиссионного вознаграждения лизингодателя;

- выплачиваемую за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;

- иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга. Лизинговые платежи включаются в соответствии с законодательством Российской Федерации в себестоимость продукции (работ, услуг), произведённой лизингополучателем.

По лизинговому договору предприятие получает от банка консультации, юридические и информационные услуги по налогам, финансовой отчётности, аудиту, маркетингу, программному обеспечению и т.д. В качестве субъекта лизинга также могут выступать и предприятия с иностранными инвестициями.

Если все субъекты лизинга являются резидентами России (гражданами одной страны), то это внутренний лизинг. Международный лизинг представляет собой договор между арендатором и арендодателем, находящимся в разных странах. Чёткая правовая определённость лизинговых отношений приобретает особо актуальное значение в связи с включением российских предпринимателей в систему международного лизинга.

# II. ФАКТОРИНГ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ УСЛУГ И РАСЧЁТОВ

Банк, осуществляя обслуживание клиентов, может оказывать им также факторинговые услуги. Факторинг (англ. factoring от factor – агент, посредник) представляет собой переуступку банку неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации продукции (товаров, работ, услуг), и является разновидностью торгово-комиссионной операции. Цель факторинговых операций - своевременное инкассирование долгов для снижения потерь от отсрочки платежа и предотвращения появления безнадёжных долгов. Использование факторинга ускоряет получение большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженностей, снижает расходы, связанные с ведением счетов, и обеспечивает своевременность поступления платежей поставщикам при наличии временных финансовых трудностей у плательщиков.

В России факторинговые операции стали применяться впервые в Санкт-Петербурге (Ленинграде) в 1989 г. и в дальнейшем получили распространение во многих банках страны. Для проведения таких операций в банках создаются отделы или группы факторинга. Они являются обособленными структурными подразделениями банков и обладают оборотными фондами, источником формирования которых являются собственные средства банка (прибыль, фонды), привлечённые факторингом средства. Соотношение между ними устанавливается правлением банка. Кроме того, если у факторингового отдела возникнет потребность в привлечении дополнительных источников для выполнения своих обязательств, банк предоставляет ему краткосрочный кредит. Хозяйственные органы могут также предоставлять факторинговому отделу временно свободные средства на определённый срок за плату, которая определяется в договорах по соглашению сторон. Существуют также и другие способы привлечения средств для деятельности факторингового отдела. Например, привлечение различных депозитов или выпуск и продажа облигаций с фиксированным годовым доходом.

За счёт своей прибыли факторинговый отдел (группа) банка создаёт резервный фонд.

Все операции факторингового отдела учитываются на отдельном активно-пассивном счёте «Расчёты банка по факториговым операциям». В аналитическом учёте ведутся отдельные счета в разрезе поставщиков. Результаты деятельности факторингового отдела включаются в общий баланс банка. Факторинговый отдел можно условно назвать «банк внутри банка».

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

- фактор-посредник, в роли которого выступает банк в лице своего факторингового подразделения;

- поставщик;

- покупатель.

Факторинг - это рискованная, но высокорентабельная банковская операция, при которой процесс расчётов интегрируется с процессом кредитования в форме адекватной рыночной экономики. Благодаря факторингу создаются условия, при которых банк систематически наблюдает за финансовым состоянием поставщиков и платёжеспособностью их покупателей. По составу оказываемых услуг факторинг может быть конвенционным или конфиденциальным. Первый представляет собой систему финансового обслуживания клиентов, включающую бухгалтерский учёт, расчёты с поставщиками и покупателями, страхование, кредитование, представительство и т.д. За клиентом сохраняется только производственная функция. Предприятия при этой форме факторинга могут отказаться от сохранения собственного штата служащих, выполняющих функции, которые принимает на себя банк - организатор факторинга. Это способствует сокращению издержек по производству и реализации продукции при сохранении полной коммерческой самостоятельности. Факторинговое обслуживание подобного рода сочетается с «дисконтированием фактур». Дисконтирование заключается в том, что банк как факторинг покупает у своего клиента право на получение денег от покупателей, при этом немедленно зачисляет ему на счёт около 80% стоимости отгрузки, а остальную сумму - в обусловленный срок, независимо от поступления денег от дебитора. Это является, по существу, кредитом под товары отгруженные, за который клиент платит обусловленный процент.

Конфиденциальный факторинг предусматривает ограниченный перечень услуг, в состав которых входят:

- приобретение у предприятий-поставщиков права на получение платежа по товарным операциям от определённого покупателя или группы покупателей;

- покупка у поставщиков дебиторской задолженности по товарам отгруженным и услугам оказанным, но не оплаченным в срок (просроченная дебиторская задолженность);

- приобретение векселей у своих клиентов.

Таким образом, суть конфиденциальных факторинговых операций заключается в том, что банк (отдел факторинга) за счёт своих средств гарантирует поставщику оплату выставляемых им на определённых плательщиков платёжных требований-поручений немедленно в день предъявления их на инкассо. В свою очередь, поставщик передаёт факторинговому отделу банка право последующего получения причитающихся ему платежей от этих покупателей. Досрочная (до получения платежа, непосредственно от покупателя) оплата платёжных требований-поручений поставщика фактически означает предоставление ему факторинговым отделом банка кредита, который ликвидирует риск несвоевременного поступления поставщику платежа и исключает зависимость его финансового положения от платёжеспособности покупателя. В результате, получив незамедлительно денежные средства на свой счёт, клиент факторинга имеет возможность, в свою очередь, без задержки рассчитываться со своими поставщиками, что способствует ускорению расчётов и сокращению неплатежей.

Факторинговые услуги оплачиваются по установленным в соглашении сторон ставкам, которые по своему экономическому содержанию являются процентом за кредит и комиссионными за посреднические операции. Плата за факторинговые услуги отличается большой дифференциацией в различных регионах России.

Факторинг может быть открытым и закрытым. Открытый факторинг - это форма факторинговой услуги, при которой плательщик уведомлён о том, что поставщик переуступает право получения денег факторинговому отделу банка, который указывается в расчётных документах как получатель денег от покупателя. Закрытый факторинг - своё название получил в связи с тем, что служит скрытым источником средств для кредитования продаж поставщиков товаров, так как никто из контрагентов клиента не осведомлён о переуступке счетов-фактур факторинговому отделу банка. В данном случае плательщик ведёт расчёты с самим поставщиком, который после получения платежа должен перечислить полученные деньги факторинговому отделу банка. Взаимоотношения факторингового отдела и поставщика по осуществлению операций регулируются договором. В договоре предусматриваются условия совершения кредитно-расчётных операций; реквизиты платёжных требований; доля сумм платежа отделом от суммы по операциям факторинга; размер компенсационного вознаграждения; условия расторжения факторингового договора и другие условия по усмотрению сторон. В нём также оговаривается ответственность сторон в случае невыполнения или ненадлежащего выполнения взятых на себя обязательств.

Учитывая высокую степень риска факторинговых операций, отдел принимает решение о заключении договора на обслуживание после изучения финансового состояния возможного клиента и его перспектив. В частности, рассматриваются следующие вопросы:

- обеспеченность собственными оборотными средствами;

- производит ли поставщик продукцию, пользующуюся спросом, предоставляет ли он услуги высокого качества, выполняет ли работу на высоком уровне;

- каковы темпы роста производства и устойчивы ли их перспективы;

- насколько квалифицирован управленческий персонал фирмы;

- налажен ли внутренний контроль;

- насколько чётко определены условия торговли с контрагентами;

- платёжеспособность потенциальных должников. Если все участники факторинговой операции (поставщик, покупатель, банк) являются юридическими лицами России, то такой факторинг называется внутренним. Если одна из сторон представляет собой юридическое лицо другой страны, то факторинг носит название внешнего.

# III. ФОРФЕТИРОВАНИЕ: ПОНЯТИЕ, ЗАДАЧИ, МЕХАНИЗМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

Операцией, сходной с факторингом, является форфейтинг (от франц. а forfait – целиком, общей суммой) - форма банковского кредита продавцам, применяемая чаще всего во внешнеторговых операциях и предусматривающая приобретение права требования по оплате поставок товаров и оказанию услуг, принятия риска исполнения этих требований и их инкассирование. Банк (форфейтор) выкупает у экспортёра (продавца) денежное обязательство импортёра (покупателя) об оплате купленного товара сразу же после его поставки и сам производит полную или частичную оплату стоимости товара экспортёру. В последующем денежные средства банку-форфейтору в оплату товара перечисляет импортёр, покупатель. За досрочную оплату банк-форфейтор взимает с экспортёра проценты. Форфейтинг, в отличие от факторинга, является однократной операцией, связанной с получением денежных средств путём перепродажи приобретённых прав на товары и услуги.

Возникновение операции форфетирования относится к периоду существенных изменений в структуре и конъюнктуре международной торговли в конце 50-х - начале 60-х годов 20 века, когда условия реализации продукции постепенно из рынка продавца превратились в рынок покупателя. Это время характеризуется постепенной отменой торговых ограничений, возникших в период политики "холодной войны" в начале 50-х годов. Возобновление активных торговых взаимоотношений западноевропейских государств с социалистическими странами, повышение значения их торговли с развивающимися странами Азии, Африки и Латинской Америки поставили перед западноевропейскими экспортёрами ряд дополнительных финансовых проблем. Кроме того, активизация действий западноевропейских стран на новых рынках сбыта пришлась на период роста производственных инвестиций фирм-экспортёров, что в значительной мере ограничило собственные возможности экспортёров по предоставлению покупателям среднесрочных и долгосрочных коммерческих кредитов. Дело в том, что структура финансовых операций на традиционных денежных рынках не отвечала их возросшим потребностям в заёмных средствах и условиям привлечения последних. В результате в начале 60-х годов и возник феномен "форфейтингого кредитования" как один из путей удовлетворения возросших

потребностей в предоставлении международного кредита.
Первоначально центр подобного рынка сформировался в Швейцарии, где исторически зарождалась многие новые формы банковского кредитования международной торговли, а первым из крупных западных банков включился в форфетирование швейцарский финансовый колосс "Креди Сюисс". Характерные черты форфетирования представляется возможным сформулировать следующим образом: взаимосвязь с реальными торговыми операциями; форфетируемая задолженность оформляется средне- или долгосрочным платёжными обязательствами, например, простыми векселями; кредитование осуществляется на дисконтной основе, т.е. путём учёта упомянутых платёжных обязательств; процентная ставка по предоставляемым кредитам является фиксированной; кредитование осуществляется преимущественно на долгосрочной основе (как правило, на срок от одного до пяти лет); чаще всего форфетирование связано с продажами машин, оборудования и других товаров инвестиционного назначения.

К числу общих вопросов, решаемых при форфетировании, относятся:

а) порядок погашения кредита. Покупатель товара, получивший долгосрочный кредит на оплату поставленных товаров, как правило, стремится равномерно распределить его погашение в течение всего срока кредита, добиваясь тем самым рассредоточения во времени числящейся у него на балансе задолженности. В результате этого происходит сокращение среднего срока кредита в целом и некоторое снижение тех рисков, с которыми сопряжено его предоставление для кредитора. Погашение возникающей задолженности несколькими равными платежами принято считать наиболее приемлемой формой погашения. В тех случаях, когда задолженность оформлена простыми векселями, погашение задолженности достигается путём выписки партии векселей с разными сроками платежа, как правило, распределёнными через шестимесячные интервалы. В результате форфетируемый "портфель" платёжных обязательств может, например, включать 10 простых векселей, выписанных на равные суммы, причём срок платежа по первому из них наступит через шесть месяцев после даты отгрузки товаров, а по последнему - через пять лет от той же даты;

б) учёт векселей. Векселя должны быть индоссированы (т.е. иметь передаточную надпись) поставщиком товара в пользу банка-форфейтора, который затем вычитает стоимость предоставляемого финансирования за весь период действия кредита из совокупного номинала выписанных векселей, а разницу выплачивает поставщику немедленно. С точки зрения поставщика товара сделка полностью завершена, поскольку ему оплачена вся стоимость поставленных им товаров. Таким образом, он освобождён от каких бы то ни было обязательств в отношении остающейся непогашенной задолженности покупателя, так как в передаточную надпись (индоссамент) включена оговорка "без оборота на меня" ("без права обратного требования"). Банк-форфейтор же сохраняет учтённые им обязательства в своём "портфеле" и может предъявить их к оплате по очереди, т.е. по мере наступления соответствующих сроков платежей, либо может привлечь ограниченное число институциональных или частных инвесторов к участию (на аналогичных условиях) в более крупных сделках

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, подводя итоги выполненной аналитической работы, можно отметить, что сегодня, в условиях развития товарного и становлении финансового рынка резко меняется структура банковской системы: появляются новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентов; идёт поиск оптимальных форм устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры - одна из важнейших задач экономической реформы в России.

По своей сути кредит выступает как временной заимствование вещи или денежных средств. При его помощи приобретаются товарно-материальные ценности, различного рода машины, механизмы, покупаются населением товары с рассрочкой платежа. Объектом приобретения за счёт кредита выступают разнообразные ценности (вещи, товары).

Особой, специфической формой кредитных отношений на современном этапе финансово-экономического взаимодействия являются такие явления, как лизинг, факторинг, форфетирование (форфейтинг).

Лизинг– это долгосрочная аренда на срок от полугода до нескольких лет машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором; осуществляется на основе долгосрочного договора между лизинговой компанией, приобретающей оборудование за свой счёт и сдающей его в аренду на несколько лет, и фирмой-арендатором, которая постепенно вносит арендную плату за использование лизингового имущества.

Суть факторинга состоит в том, что фактор-фирма, имеющая статус кредитного учреждения, приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам, то есть возвращает долги в размере, как правило, то 70 до 90 % долга, до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всего долга.

 Форфетирование (форфейтинг) – форма кредитования продавцов товаров, применяемая чаще всего во внешнеторговых операциях. Суть её состоит в том, что банк (форфейтор) выкупает у экспортёра (продавца) денежное обязательство импортёра (покупателя) об оплате купленного товара сразу же после его поставки и сам производит полную или частичную оплату стоимости товара экспортёру. Впоследствии денежные средства банку-форфейтору в оплату товара перечисляет импортёр, покупатель.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1.Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс: учебное пособие / под ред. О.И.Лаврушина. М: КНОРУС, 2007.

2. Букато В.И., Лапидус М.X. Финансово-кредитный механизм и банковские операции. М.: Финансы, 2001.

3.Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С.Стояновой. М: Перспектива, 2007.

4. Банковское дело / под ред. В.И.Колесникова и Л.П.Кроливецкой. М: Финансы и статистика, 2000.

5. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / под ред. Е.В. Рыбалкина. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

6. Кибатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. М: Наука, 1999.

7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Учебный экономический словарь. М: Рольф, 2000.