**КУРСОВАЯ РАБОТА**

Тема: Нетрадиционные банковские операции

Выполнил студент 5 курса ФВВО:

Проверил:

1999

Форфейтинговые операции 4

1. Возникновение и развитие форфейтинга 4

1.1. Понятие форфейтинга 4

1.2. Возникновение форфейтинга 4

1.3. Форфейтинговые бумаги 5

1.4. Основные направления развития форфейтинга 5

1.5. Размер форфейтингового рынка 7

2. Техника совершения форфейтинговой сделки 8

2.1. Этапы подготовки сделки 8

2.2. Средства обеспечения возврата кредита форфейтеру 11

2.2.1. Гарантии и авали 11

2.2.2. Юрисдикция 12

2.2.3. Роль первичного форфейтера 12

2.3. Издержки участников 12

2.3.1. Издержки импортера 12

2.3.2. Издержки экспортера 13

2.4. Расчет номинальной стоимости форфетируемых векселей 13

2.5. Расчет дисконта 15

3. Основные характеристики форфейтинговых операций 15

3.1. Используемая валюта 15

3.2. Преимущества и недостатки форфейтингового финансирования 16

3.2.1. Преимущества для экспортера 16

3.2.2. Недостатки для экспортера 16

3.2.3. Преимущества для импортера 16

3.2.4. Недостатки для импортера 17

3.2.5. Преимущества для форфейтера 17

3.2.6. Недостатки для форфейтера 17

3.2.7. Преимущества для гаранта 17

3.2.8. Недостаток для гаранта 17

3.3. Сравнительная характеристика форфейтинга и других форм финансирования торговли 17

3.3.1. Коммерческое кредитование 18

3.3.2. Лизинг 18

3.3.3. Факторинг 18

3.3.4. Безоборотное финансирование 18

3.3.5. Займы по плавающей ставке, хеджируемые фьючерсами 19

Трастовые операции 20

1. Возникновение и сущность траста 20

1.1. Понятие траста 20

1.2. Возникновение траста 20

1.3. Сущность трастовых операций 21

2. Трастовые операции коммерческих банков. 23

2.1. Организация трастовых операций. 23

2.2. Трастовые операции по поручению физических лиц 25

2.3. Услуги траст-отделов коммерческих банков фирмам, организациям и акционерным обществам 27

2.3.1. Траст-счета 28

2.3.2. Доверенные лица по траст-счетам. 28

2.3.3. Правила делегирования полномочий доверенным лицом. 29

2.3.4. Назначение и действия доверенных лиц по завещанию. 29

2.3.5. Доверительное распоряжение имуществом частных предпринимателей. 31

2.3.6. Управление имуществом несостоятельных должников. 31

2.3.7. Благотворительные траст-фонды. 32

2.4. Преимущества трастовых операций 33

3. Специализированные кредитно-финансовые институты, осуществляющие траст-операции. 33

Лизинговые операции 35

1. История возникновения развития лизинга 35

2. Понятие и сущность лизинга 37

3. Основные элементы лизинговой операции 38

3.1. Предмет лизинга 38

3.2. Субъекты лизинга 38

3.3. Срок лизинга 40

3.4. Стоимость лизинга 40

3.5. Услуги, предоставляемые по лизингу 43

4. Формы, типы и виды лизинга 44

5. Методика проведения лизинговых операций 50

6. Содержание договора лизинга 52

7. Риски лизинговых сделок 53

7.1. Нефинансовые риски 53

7.2. Финансовые риски 54

Список используемой литературы 55

# Форфейтинговые операции

## Возникновение и развитие форфейтинга

### Понятие форфейтинга

ФОРФЕЙТИНГ - это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе - форфейтинге - от 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.

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

### Возникновение форфейтинга

Форфейтинг возник после второй мировой войны. Несколько банков Цюриха, имевших богатый опыт финансирования международной торговли, стали использовать этот прием для финансирования закупок зерна странами Западной Европы в США. В те годы поставки продукции и конкуренция между поставщиками настолько возросли, что покупатели потребовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней против привычных 90. Кроме того, произошло изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства. Таким образом, повысилась роль кредита в развитии международного экономического обмена, и поставщики были вынуждены искать новые методы финансирования своих сделок. По мере того как падали барьеры в международной торговле и многие африканские, азиатские, а также латиноамериканские страны стали более активны на мировых рынках, западноевропейские предприниматели все труднее предоставляли кредиты за счет собственных источников, почему поставщики и были вынуждены использовать новые методы финансирования своих сделок.

Наибольшее развитие форфейтинг получил в странах, где относительно слабо развито государственное кредитование экспорта. Первоначально форфейтирование осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций “а-форфе” стали создаваться также специализированные институты.

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.

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.

### Форфейтинговые бумаги

Основным видом форфейтинговых ценных бумаг являются ВЕКСЕЛЯ - ПЕРЕВОДНЫЕ и ПРОСТЫЕ. Операции с ними обычно осуществляются быстро и просто, без неожиданных осложнений.

Кроме векселей объектом форфейтинга могут быть обязательства в форме аккредитива. АККРЕДИТИВ, как известно, - это расчетный или денежный документ, представляющий собой поручение одного банка (кредитного учреждения) другому произвести за счет специально забронированных средств оплату товарно-транспортных документов за отгруженный товар или выплатить предъявителю аккредитива определенную сумму денег. Документарный аккредитив может быть ОТЗЫВНЫМ и БЕЗОТЗЫВНЫМ. Безотзывный аккредитив является твердым обязательством банка-эмитента произвести платежи по предоставлении ему коммерческих документов, предусмотренных аккредитивом, и соблюдении всех его условий.

В России аккредитивы применяются в расчетах между иногородними поставщиками и покупателями, а также в международных расчетах. В мировой торговле документарные аккредитивы используются в расчетах главным образом по внешнеторговым операциям.

В качестве объекта форфетирования аккредитивы применяются редко. Это объясняется сложностью операции, заключающейся прежде всего в том, что в случае с аккредитивом необходимо предварительно и подробно согласовать условия сделки, что приводит к увеличению сроков всей процедуры. Между том форфейтинговый рынок предполагает высокую скорость заключения и совершения сделки, а также простоту документооборота.

С точки зрения форфейтера принципиальное неудобство операций с аккредитивом заключается в следующем. Дело в том, что этот участник операции предполагает, что возмещение будет осуществляться периодически и приблизительно равными долями. Это удобно и ему, и остальным участникам - должнику и гаранту. Однако если частичные погашения по векселям могут быть оформлены отдельными документами, каждый из которых легко обращается при желании форфейтера продать их, то по аккредитивам все объединяется в единый документ в пользу бенефициара, и этот документ зачастую не может быть продан без специального разрешения должника, что значительно усложняет всю операцию.

### Основные направления развития форфейтинга

В последние годы развитие форфейтинговых услуг в странах с развитой рыночной экономикой шло по следующим основным направлениям:

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК И ИНВЕСТИЦИИ В ФОРФЕЙТИНГОВЫЕ АКТИВЫ

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

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

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

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

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

Несмотря на все трудности, вторичный форфейтинговый рынок процветает. Объяснить это можно следующими обстоятельствами.

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

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

Итак, для форфейтера вторичный рынок обладает следующими привлекательными чертами:

* доход по форфейтинговым бумагам обычно выше того, который можно получить по другим ценным бумагам (при одинаковом уровне риска, одинаковых сроках и валюте);
* любой инвестор заинтересован в том, чтобы снизить риски, а гарантии по форфейтинговым бумагам или аваль первоклассных банков - самое лучшее обеспечение платежа.

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

СИНДИЦИРОВАНИЕ

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

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

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

ФИНАНСИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ПЛАВАЮЩЕЙ СТАВКИ

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

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

### Размер форфейтингового рынка

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

* Поскольку речь идет о среднесрочном (в западном понимании) финансировании, банкам зачастую трудно согласовать даты погашения форфетируемых активов с датами погашения собственных займов. Таким образом, остается достаточно высокий риск в случае изменения процентных ставок, что существенно сдерживает активность участников данного рынка.
* При проведении операций форфейтинга используется специальная техника, требующая весьма квалифицированного обслуживания. Специалистов в этой области очень мало, а их подготовка требует длительного времени.
* Банки мало занимаются исследованием и формированием форфейтингового рынка.

## Техника совершения форфейтинговой сделки

### Этапы подготовки сделки

1. ИНИЦИАЦИЯ СДЕЛКИ

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

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

1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ХАРАКТЕРА СДЕЛКИ

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

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

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

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

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

1. ИНАЯ ИНФОРМАЦИЯ, НЕОБХОДИМАЯ ФОРФЕЙТЕРУ

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

* Объем финансирования, валюта, срок.
* Кто является экспортером и в какой стране он находится? Этот вопрос важен, потому что хотя финансирование обеспечивается без права регресса, существуют обстоятельства, при которых форфейтер может предъявить претензии экспортеру. Кредитоспособность экспортера также имеет значение. Кроме того, форфейтер должен проверить подлинность подписей на векселях,
* Кто является импортером и из какой он страны? Для проверки достоверности подписей и соответствия оформления векселей законодательству форфейтер должен точно определить импортера и его местонахождение.
* Кто является гарантом и из какой он страны?
* Чем оформляется долг, подлежащий форфетированию: простым векселем, переводным и т.д.?
* Каким образом долг застрахован?
* Периоды погашения векселей, суммы погашения.
* Вид экспортируемых товаров. Этот вопрос интересует форфейтера, во-первых, с точки зрения целесообразности всей сделки, во-вторых, с позиции легальности экспорта.
* Когда будет производиться поставка товара? Дата должна быть близка к дате предоставления финансирования. Важно также и то, что гарант вряд ли сможет авалировать вексель до тех пор, пока поставка не будет осуществлена.
* Когда поступят документы, подлежащие дисконтированию? Пока документы не будут получены, форфейтер не сможет проверить и дисконтировать их.
* Какие лицензии и иные документы по условиям контракта должны быть представлены для поставки товаров? Форфейтер несет ответственность за то, что не возникнет никаких задержек в исполнении финансируемого им контракта.
* В какую страну будет совершен платеж форфейтеру? Это важно знать, поскольку платеж в заграничный банк может задержать получение средств, и такая задержка должна быть учтена при дисконтировании бумаг, существует также возможность замораживания средств на счетах властями страны, и эта возможность тоже должна быть учтена при расчете дисконта. Форфейтер может даже отказаться от сделки, если его не устраивает 6анк, в который поступят средства.

1. КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ

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

Кроме того, форфейтер должен собрать следующую информацию.

* Какова кредитоспособность гаранта?
* Можно ли будет в дальнейшем продать бумаги по приемлемой цене?
* Есть ли какие-либо сомнения в кредитоспособности, компетентности экспортера или импортера и на чем они основываются?
* Имеется ли возможность покупки данного долга с учетом уже имеющихся в портфеле форфейтера ценных бумаг? Какая при этом ожидается степень риска?

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

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

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

1. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛКИ

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

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

### Средства обеспечения возврата кредита форфейтеру

#### Гарантии и авали

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

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

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

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

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

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

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

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

#### Юрисдикция

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

#### Роль первичного форфейтера

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

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

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

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

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

### Издержки участников

#### Издержки импортера

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

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

#### Издержки экспортера

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

СТАВКА ДИСКОНТА базируется на процентной ставке за кредит, предоставляемый на срок, равный среднему сроку дисконтируемых векселей. Например, если форфейтер дисконтирует векселя, срок которых истекает в интервалы, равные 6 месяцам в течение 5 лет, то средний срок всех векселей будет равен 2 3/4 года. В этом случае форфейтер будет основывать свои расчеты на превалирующей процентной ставке, начисляемой на кредиты, выданные сроком в 2 3/4 года. Учитывается, естественно, и тренд процентной ставки.

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

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

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

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

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

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

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

### Расчет номинальной стоимости форфетируемых векселей

После того, как между экспортером и импортером достигнута договоренность о том, что задолженность по приобретаемым товарам будет оформлена векселями, экспортер должен определить их номинальную стоимость. Для этого величина процентной ставки за кредит прибавляется к цене продаваемых товаров. При этом схема расчета может быть разной.

Предположим, цена партии товаров составляет 994 000 долл., а годовая процентная ставка - 16,5%. С целью создания различных графиков погашения кредита эти базовые факторы могут быть скомбинированы следующими способами.

1. СПОСОБ

Цена товаров делится на 5 равных частей по 198 800 долл. Процент начисляется по всей сумме, подлежащей погашению в данный период, и добавляется к каждому траншу.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Цена** | | **Процент** | | **Номинал векселей** | **Срок погашения**  **в конце** | |
| 198 000 | | 164 010 (1) | | 362 810 (3) | | 1 - го года |
| 198 000 | | 131 208 (2) | | 330 008 | | 2 - го года |
| 198 000 | | 98 406 | | 297 206 | | 3 - го года |
| 198 000 | | 65 604 | | 264 404 | | 4 - го года |
| 198 000 | | 32 802 | | 231 602 | | 5 - го года |
| 994 000 | | 492 030 | | 1 486 030 | |  |

(1) 16,5% х 994 000 долл.

(2) 16,5% х (994 000 долл. - 198 800 долл.)

(3) 198 000 долл. + 164 010 долл.

1. СПОСОБ

Номинал векселей исчисляется по приблизительной формуле аннуитета (годового взноса). Хотя и существуют таблицы точного расчета аннуитета, применение этой формулы намного проще. В нашем примере средний срок векселей равен 3 годам. Начисленная величина процента по ставке 16,5% на всю сумму сделки 994 000 долл. составит 492 030 долл. Каждый из 5 векселей в этом случае будет иметь номинальную стоимость, рассчитанную следующим образом:

(994 000 долл. + 492 030 долл.) : 5 = 297 206 долл.

Общая номинальная стоимость векселей составит 1 486 030 долл.

1. СПОСОБ

Цена товаров делится на 5 равных частей по 198 000 долл. Процент начисляется на каждый вексель до конца периода его действия.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Цена** | **Процент до истечения срока векселя** | **Номинал векселей** | | **Срок погашения в конце** | |
| 198 000 | 32 892 | | 231 602 (1) | | 1 - го года |
| 198 000 | 71 016 | | 269 816 (2) | | 2 - го года |
| 198 000 | 115 536 | | 314 336 | | 3 - го года |
| 198 000 | 167 403 | | 366 203 | | 4 - го года |
| 198 000 | 227 826 | | 426 626 | | 5 - го года |
| 994 000 | 614 583 | | 1 608 583 | |  |

(1) 198 800 долл. х (1 + 0,165)

(2) 198 800 долл. х (1 + 0,165)2 - сложные проценты за 2 года.

Разница между итоговыми суммами не столь важна. Принципиально лишь то, что различные способы расчета номинальной стоимости векселей обеспечивают разные графики погашения задолженности. Каждый из них может быть более подходящим по сравнению с двумя другими в зависимости от предполагаемых сроков погашения обязательств.

### Расчет дисконта

ДИСКОНТ в банковской практике - это учетный процент, взимаемый банками при учете (покупке) векселей. Представляет собой выраженную в относительных величинах разницу между суммой векселя и суммой, уплачиваемой банком при его покупке.

Приступая к расчету дисконта, необходимо прежде всего определить его вид - "ПРЯМОЙ ДИСКОНТ" или "ДИСКОНТ НА ДОХОД". Разницу между ними можно пояснить на следующем условном примере.

Сумма простого дисконта в размере 10%, начисленного на вексель номиналом в 1 000 000 долл., составит 100 000 долл. (дисконтированная сумма будет равна 900 000 долл.). Если вексель погашается через год, то годовой доход по нему будет равен 100/900, или 11,11%. Таким образом, ПРЯМОЙ 10-процентный дисконт может быть определен как "дисконт по ставке, соответствующей годовому доходу в 11,11%", или как “дисконт на доход в 11,11%, начисляемый ежегодно”.

На практике “дисконт на доход” является определяющей величиной при заключении форфейтинговых сделок. Поскольку же зачастую котируется лишь прямой дисконт, форфейтеры используют соответствующие таблицы пересчета.

Если ставка процента, начисляемого экспортером, равна ставке дисконта, то дисконтированная цена векселей будет равна цене покупки (в нашем примере 994 000 долл.). Однако такое равенство совершенно не обязательно.

Существуют различные формулы расчета дисконта. Одна из них учитывает дисконтирующий фактор Z, определяемый следующим образом:



## Основные характеристики форфейтинговых операций

### Используемая валюта

Одним из заблуждений относительно форфейтинга можно считать мнение о том, будто такие операции осуществляются исключительно в долларах США, немецких марках или швейцарских франках. Действительно, исторически сложилось так, что большинство форфейтинговых операций до сих пор осуществляется на базе одной из этих трех валют. Тем не менее, в последние годы постоянно растет объем данных операций и в других валютах, в особенности в иенах, гульденах, фунтах стерлингов и шведских кронах. Существует лишь одно ограничение для валют - они должны быть свободно конвертируемыми.

### Преимущества и недостатки форфейтингового финансирования

Из вышесказанного следует вывод, что форфейтинг является достаточно гибким инструментом международных финансов. Однако для него характерно несколько ограничений:

* экспортер должен быть согласен продлить срок кредита на период от 6 месяцев до 10 лет и дольше;
* экспортер должен быть согласен принимать погашение долга сериями;
* если импортер не является государственным агентом или международной компанией, возврат долга должен быть безусловно и безотзывно гарантирован банком или государственным институтом, приемлемым для форфейтера.

В целом же данный инструмент обладает как преимуществами, так и недостатками для всех, кто им пользуется.

#### Преимущества для экспортера

##### Предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки.

##### Финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера.

##### Возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции или предоставления услуг, что благотворно отражается на общей ликвидности, снижает объем банковских займов, дает возможность реинвестирования средств.

##### Отсутствие затрат времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения.

##### Отсутствие рисков (все валютные риски, риски изменения процентных ставок, а также риск банкротства гаранта несет форфейтер).

##### Простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов.

##### Конфиденциальный характер данных операций.

##### Возможность быстро удостовериться в том, что форфейтер готов финансировать сделку, оперативно согласовать условия сделки.

##### Возможность заранее получить от форфейтера опцион на финансирование сделки по фиксированной ставке, что позволяет экспортеру заранее подсчитать свои расходы и включить их в контрактную цену, рассчитать другие итоговые цифры.

#### Недостатки для экспортера

##### Необходимость подготовить документы таким образом, чтобы на самого экспортера не было регресса в случае банкротства гаранта, а также необходимость знать законодательство страны импортера, определяющее форму векселей, гарантий и аваля.

##### Возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего форфейтера.

##### Более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфейтера.

#### Преимущества для импортера

##### Простота и быстрота оформления документации.

##### Возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке.

##### Возможность воспользоваться кредитной линией в банке.

#### Недостатки для импортера

##### Уменьшение возможности получить банковский кредит при пользовании банковской гарантией.

##### Необходимость платить комиссию за гарантию.

##### Более высокая маржа форфейтера.

##### Возможность возникновения трудностей с оплатой векселя как абстрактного обязательства в случае поставки некондиционных товаров или невыполнения экспортером каких-либо иных условий контракта.

#### Преимущества для форфейтера

##### Простота и быстрота оформления документации.

##### Возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке.

##### Более высокая маржа, чем при операциях кредитования.

#### Недостатки для форфейтера

##### Отсутствие права регресса в случае неуплаты долга.

##### Необходимость знания вексельного законодательства страны импортера.

##### Ответственность за проверку кредитоспособности гаранта.

##### Необходимость нести все процентные риски до истечения срока векселей.

##### Невозможность совершить платеж раньше срока.

Недостатки, указанные в пунктах 2 и 3, характерны не только для форфейтера. Здесь они выделены по той причине, что для форфейтера не составляются дополнительные долговые соглашения, на которые он мог бы сослаться. Следует также помнить, что форфейтер несет политические и другие риски (риски трансферта, риски колебания валют). Они не отмечены как недостатки для форфейтера, поскольку присущи любой форме международного кредита.

#### Преимущества для гаранта

##### Простота оформления сделки.

##### Получение комиссии за свои услуги.

#### Недостаток для гаранта

Он один, но очень важный, и заключается в том, что гарант принимает на себя абсолютное обязательство оплаты гарантируемого им векселя.

### Сравнительная характеристика форфейтинга и других форм финансирования торговли

Импортер, нуждающийся в среднесрочном финансировании, или экспортер, у которого возникла необходимость в среднесрочном кредите для его покупателей, имеют несколько альтернатив, в каждой из которых есть свои плюсы и минусы.

#### Коммерческое кредитование

Хотя современные банки стараются предоставлять кредит на условиях плавающей процентной ставки, но применяется и фиксированная ставка. Однако в этом случае ставка может быть выше средней. Кроме того, банк может потребовать от экспортера залог. При этом заемщик будет нести риски невозврата долга покупателем. Риск может быть уменьшен с помощью страхования. Так, в Англии действует такая организация, как Департамент гарантий экспортных кредитов (ДГЭК) - специальный правительственный орган, подчиняющийся министерству торговли. Размер страховых премий, взимаемых ДГЭК, зависит от страхуемых рисков и страны предполагаемого экспорта. Поскольку ДГЭК не преследует цели извлечения прибыли, фактические размеры страховых выплат умеренные. Экспортеру легче получить заем под экспортную сделку, которая застрахована в ДГЭК. Однако страхование редко покрывает 100% суммы долга. Кроме того, выплата страховых платежей может быть отложена на срок от 6 до 18 месяцев (пока для возвращения долга не будут предприняты иные возможные шаги). Надо, наконец, помнить, что комиссия за страховые услуги довольно большая и увеличивается при возрастании степени риска.

#### Лизинг

К банкам иногда обращаются с просьбой профинансировать международные лизинговые сделки. Учитывая, что срок лизинга может быть длительным, лизингодатель несет существенный финансовый риск. Если собственник оборудования готов принять на себя такой риск, он сам выступает в качестве лизингодателя. Если же собственник не готов к этому, заключается трехсторонняя сделка, при которой банк оказывается между собственником-экспортером и лизингополучателем.

Международный рынок лизинговых услуг - один из наиболее динамичных. Вместе с тем для него характерны и определенные ограничения. Так, большим его недостатком является то, что финансирование лизинга подразумевает более сложное документальное оформление по сравнению с форфейтинговыми сделками.

#### Факторинг

Суть факторинга в связи с экспортом сводится к тому, что финансовый институт (фактор) соглашается освободить экспортера от финансового бремени экспортной сделки, в особенности от взимания выручки с зарубежных покупателей, с тем чтобы он мог сосредоточиться на своей основной деятельности. По сравнению с факторингом форфейтинг обладает определенными преимуществами. Первый обычно используется для среднесрочного финансирования (90 - 180 дней), к тому же предоставляется в относительно небольшом количестве валют, и при этом всегда остается определенный риск для экспортера (финансовые институты обычно принимают только до 80% долга и требуют сохранения права регресса на экспортера в случае неплатежеспособности импортера). Недостатком факторинга является и то, что процент по нему обычно выше, чем при форфейтинговой форме финансирования. Наконец, в отличие от факторинговых операций при форфейтинге банк приобретает векселя на всю сумму и на полный срок, беря на себя все коммерческие риски и без права регресса, что также более выгодно для экспортера.

#### Безоборотное финансирование

Типичная сделка безоборотного финансирования заключается в том, что финансовый институт вступает в два договора, один из которых заключается с экспортером, а другой - с иностранным покупателем. В ПЕРВОМ ДОГОВОРЕ он обязуется уплатить экспортеру покупную цену его товаров в полной сумме (за вычетом задатка, выплаченного экспортеру иностранным покупателем) сразу же по получении предусмотренных транспортных документов. Некоторые финансовые институты принимают на себя такое обязательство лишь после того, как им становится известен покупатель и если финансовое положение последнего их удовлетворяет. Обычно финансовый институт застрахован, кроме того, по договору с экспортером он соглашается на освобождение последнего от кредитных и политических рисков, сопутствующих сделке, в таких пределах, в которых он сам застрахован. Как правило, договор содержит оговорку о том, что финансовый институт не имеет отношения к товарным аспектам сделки.

ВТОРОЙ ДОГОВОР предусматривает обязательство иностранного покупателя заплатить покупную цену товаров, для чего по получении им транспортных документов он должен акцептовать предъявленные векселя. Такая процедура дает финансовому институту возможность предоставить покупателю кредит или получать от него выплачиваемую частями цену товаров. Иногда от покупателя требуют компенсации и просят подтвердить, что у него есть необходимые лицензия на импорт и разрешение органа валютного контроля на перевод валюты.

По сравнению с форфейтингом безоборотное финансирование имеет более сложный документооборот, что тормозит совершение операции. Недостатком этой формы финансирования является и то, что финансовый посредник освобождает экспортера от сопутствующих сделке рисков лишь в тех пределах, в которых он сам застрахован, т.е. не на все 100%.

#### Займы по плавающей ставке, хеджируемые фьючерсами

Одним из альтернативных видов финансирования является финансирование на основе плавающей ставки. При этом заемщик старается застраховаться от возможных неблагоприятных изменений ставки. Страхование может быть осуществлено с помощью заключения фьючерсных контрактов. Такой контракт представляет собой обязательный по закону договор о покупке или продаже валюты по согласованной цене на условленную дату в будущем. Фьючерсная сделка должна быть исполнена ее участниками в любом случае, т.е. независимо от ее выгодности на момент истечения срока контракта.

При наступлении срока погашения контракта покупатели и продавцы, как правило, не поставляют друг другу валюту, а только покрывают разницу между фьючерсной и реальной валютной котировкой. Основным предназначением фьючерсов является страхование прибыли от возможного падения цен и ухудшения валютных курсов. Хеджирование практикуют импортеры и экспортеры для защиты валютного курса, валютные дилеры, банки и другие финансовые институты - с целью защиты собственных средств.

Суть страхования форфейтинговой сделки с помощью фьючерсов сводится к следующему: импортер, заключив сделку на поставку товара в определенном месяце, одновременно покупает фьючерс на сумму товарной сделки по курсу, определенному при ее заключении; неожиданный рост курса иностранной валюты принесет импортеру убыток, но фьючерс даст прибыль в том же или большем размере, в противоположном случае фьючерс принесет убыток, а товарная сделка - дополнительную прибыль.

Фьючерсные контракты имеют определенные преимущества, благодаря которым они получают все большее распространение: простота покупки и продажи, практически отсутствие документации, небольшие комиссионные.

# Трастовые операции

## Возникновение и сущность траста

### Понятие траста

ТРАСТ (от английского Trust, доверие) является, по сути самой популярной формой управления имуществом. В зарубежной практике под трастовыми подразумевают операции банков или финансовых институтов по управлению имуществом и выполнению иных услуг по поручению и в интересах клиента на правах доверенного лица.

### Возникновение траста

Возникновение траста связано с историей правовой системы Великобритании. Необходимо уяснить устанавливаемую английским законом разграничительную черту между ОБЩИМ ПРАВОМ и ИМУЩЕСТВЕННЫМ ПРАВОМ.

Появление этой черты и выделение имущественного права в отдельную область произошло далеко нe сразу. Начиная с середины XI столетия в Великобритании была введена унифицированная система законодательства Период с момента покорения Англии норманнами до XIII столетии был временем доминирования Общего права в судебной практике. Нормы Общего права в большинстве случаев действительно помогали разрешать возникающие вопросы.

Однако по мере усложнения общественных отношений применение этих норм приводило к несправедливым решениям. В подобных ситуациях (как это и принято в большинстве развитых законодательных систем) в правосудии используется практика принятия поправок и дополнений.

Однако в Англии рубежа XIV - XV веков система Общего права выработала столь жесткие правила прецедента и процедуры, что они практически полностью остановили ее дальнейшее совершенствование. Система Общего права поставила себя в такое положение, при котором выработанные ею нормы нельзя было ни изменить, ни дополнить.

Единственным выходом для того, кто несправедливо пострадал в результате несовершенства законодательной системы, была возможность обратиться с петицией непосредственно к королю или канцлеру.

Король своей властью мог изменить решение суда. Постепенно практика подачи подобных петиций королевскому канцлеру стала применяться весьма широко. И если первоначально канцлер выступал от имени короля, то ко второй половине XV века он получил право самостоятельного как рассмотрения так и вынесения решений. Полномочия канцлера первоначально были весьма широкими и неопределенными. В своей деятельности он руководствовался "соображениями чести". Вместе с тем, неповиновение суду чести влекло тюремное заключение. Подобный подход резко контрастировал с практикой ведения дел в судах, которые все внимание обращали на предмет спора (например, землю), и не принимали во внимание моральные качества участвующих сторон. Постепенно неопределенные полномочия канцлера преобразовывались в свод конкретных правил и прецедентов, что привело к появлению Суда канцлера, и понятию права справедливости, нормы которого отличались от норм Общего права, но со временем стали так же трудно изменяемыми. Таким образом, несовершенство Общего права в результате привело к постепенному созданию параллельного кодекса правил, смягчавших незыблемость норм Общего права.

Преимущество трастов заключается в том факте, что они используют различие в трактовании понятия права собственности в Общем и имущественном праве. Одним из первых успешных примеров использования договора траста считается случай приобретения участка земли в Англии монахами из Ордена Святого Франциска, прибывшими туда в первой половине XIII столетия. В соответствии с правилами своего духовного ордена, францисканцам запрещалось иметь какую либо собственность. Но предприимчивые монахи нашли способ обойти данное предписание. Земля, о приобретении которой шла речь, перешла к попечителю, выступавшему от имени монахов. Если бы после этого возникли имущественные споры, то суды системы Общего права отнеслись бы к попечителям как к собственникам. И в случае, если попечитель решил бы использовать данный участок земли в своих собственных целях, не учитывая интересов монахов, последние не смогли бы никак этому помешать, руководствуясь нормами только Общего права. Суды Общего права не признали бы за монахами каких либо прав на данную землю. Однако, канцлер и имущественные суды признали бы различие между истинным и номинальным правом собственности и в результате привлекли бы попечителей к ответственности за нарушение договора траста. Из самых глубин истории известна и другая неотъемлемая черта траста снижение налогообложения имущества. Одной из первых форм налога на наследство была феодальная повинность, применяемая после смерти владельца собственности. Использование траста позволяло избежать уплаты этого налога. Все, что необходимо было сделать, это подобрать нескольких подходящих попечителей. Таким образом, смерть владельца не влекла за собой обложение налогом. В результате многочисленных иностранных войн, которые английские монархи вели в XI-XIII столетиях, у траста появилось еще одно назначение. Так, рыцарь, отправляясь на войну за границу, хотел быть уверен, что его жена и дети смогут должным образом распоряжаться его собственностью во время его отсутствия или в случае возможной смерти. Передача собственности надежному попечителю, который управлял бы ею от имени его жены и детей, было для многих приемлемым решением этой проблемы.

### Сущность трастовых операций

В зарубежной практике под трастовыми подразумевают опера­ции банков или финансовых институтов по управлению имущест­вом и выполнению иных услуг по поручению и в интересах клиен­та на правах его доверенного лица.

Правоотношения, связанные с трастом, возникают в результате учреждения траста на основании договора об учреждении траста, заключаемого учредителем траста и доверительным собственником в пользу бенефициара (выгодоприобретателя) траста.

УЧРЕДИТЕЛЬ - физическое или юридическое лицо, в том числе орган государственной власти или управления, предприятие, учреждение, общественная, религиозная, благотворительная организация (объединение), а также иностранное физическое или юридическое лицо, лицо без гражданства, международная организация, организовывающее траст путем перевода (размещения) активов (имущества) в трасте.

ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ СОБСТВЕННИК - физическое или юридическое лицо, которое принимает трастовые активы в траст для владельцев.

Официальные бумаги на активы передаются доверительному собственнику, у которого они и находятся пока работает траст или же не распределены активы. Предварительная обязанность доверительного собственника - предоставлять условия, по которым будет вестись работа (траста).

Доверительными собственниками не могут быть лица, которые могут быть признаны бенефициарами по данному договору об учреждении траста, органы государственной власти, органы государственного управления, государственных учреждений, государственных предприятий и их объединения (независимо от их организационно-правовой формы).

БЕНЕФИЦИАР - лицо, в пользу которого был заключен договор об учреждении траста. Бенефициар траста вправе получать плоды и доходы, возникающие в силу владения имуществом, переданным в траст доверительному собственнику, в пределах и на условиях, установленных договором об учреждении траста. Бенефициаром может быть физическое или юридическое лицо, как существующее, так и то, которое может существовать в будущем, а также и учредитель траста. Доверительный собственник не может быть бенефициаром траста.

ПРЕДМЕТОМ ДОГОВОРА об учреждении траста является имущество (как существующее в момент заключения договора, так и такое, которое может существовать в будущем, в том числе созданное или приобретенное доверительным собственником на основаниях, вытекающих из договора), которым учредитель траста владеет в силу права собственности, а также связанные с ним имущественные и личные неимущественные права.

На основании заключенного между заинтересованными сторо­нами договора (или по завещанию) доверенное лицо приобретает соответствующие права и выступает распорядителем имущества, включая остатки средств на банковских счетах. Доверенное лицо обязуется распоряжаться имуществом в пользу бенефициара, кото­рым может быть сам доверитель имущества либо третье лицо. Со­держание договора может включать распоряжение по завещанию имуществом завещателя в пользу наследников, принятие ценно­стей на хранение, урегулирование требований кредиторов по отно­шению к неплатежеспособному лицу или распоряжение средства­ми и делами обанкротившейся фирмы, управление имуществом в качестве опекуна несовершеннолетнего лица. В собственности траста могут быть компании, движимое и недвижимое имущество, денежные средства и т.п.

Предметом договора об учреждении траста не может быть имущество, принадлежащее учредителю в силу иного вещного права, нежели право собственности, имущество, не допускающее обособления от иного имущества, принадлежащего учредителю.

При учреждении траста учредитель в соответствии с договором об учреждении траста передает доверительному собственнику на определенный срок имущество и все связанные с ними имущественные и личные неимущественные права, принадлежащие учредителю.

При осуществлении доверительных операций доверенным ли­цом может являться как физическое, так и юридическое лицо: спе­циализированная компания (страховая фирма, траст-компания), коммерческий банк. В тех случаях, когда доверенным лицом явля­ется коммерческий банк, он, будучи связанным отношениями по доверенности со своим клиентом, действует от имени своего дове­рителя и в его интересах либо в интересах третьей стороны.

Доверительный собственник вправе владеть и распоряжаться доверенным имуществом только с целью управления и исключительно в интересах бенефициара в соответствии с договором об учреждении траста. В тоже время доверительный собственник не может передавать в траст третьему лицу имущество, имущественные и неимущественные права, приобретать в собственность имущество, которым он владеет в силу договора об учреждении траста, до момента прекращения указанного договора.

Если доверительный собственник по действующему законодательству признан несостоятельным (банкротом), имущество, являющееся предметом договора об учреждении траста, не может быть включено в конкурсную (ликвидационную) массу. Взыскание по обязательствам доверительного собственника, не вытекающим из договора об учреждении траста, не может быть обращено на имущество, которым он владеет в силу указанного договора.

Доверительный собственник несет неограниченную имущественную ответственность по обязательствам, возникающим у него в связи с исполнением договора об учреждении траста, а также в случаях причинения им ущерба интересам бенефициара траста.

Траст считается созданным, и доверительный собственник вступает во владение имуществом, являющимся предметом договора об учреждении траста, с момента вступления в силу договора, если иное не предусмотрено его условиями. Другое имущество может добавляться время от времени и держаться в том же трасте.

Доверительный собственник имеет исключительное право определять, какой способ действий при осуществлении прав и обязанностей, вытекающих из договора об учреждении траста, является наилучшим с точки зрения интересов бенефициара.

После прекращения договора об учреждении траста все имущество, имущественные и неимущественные права, составлявшие предмет этого договора, переходят к учредителю траста или его правопреемникам (наследникам), если иное не установлено договором.

Но в отличие от своего учредителя, траст может быть и ВЕЧНЫМ или ПОЧТИ ВЕЧНЫМ, обеспечивая интересы многих поколений бенефициаров.

## Трастовые операции коммерческих банков.

### Организация трастовых операций.

Один из новых видов услуг, который в первую очередь может предоставить новый банк по мере своего развития, - это трастовые услуги. Банковские трастовые операции включают управление собственностью и другими активами, принадлежащими клиентам банка, а также распоряжение их ценными бумагами и займами. Во всем мире трастовые услуги являются сегодня одними из наиболее важных банковских операций. Предоставляя трастовые услуги, банк становится полномочным посредником между рынком и клиентом, принимая инвестиционные и управленческие решения в интересах своего клиента и распределяя при необходимости средства для обеспечения долговых обязательств клиента. Трастовый отдел банка должен ставить благосостояние своих клиентов превыше интересов банка, в то время как для других банковских услуг зачастую имеет место обратное. Осуществление трастовых операций требует более широкого диапазона навыков, чем многие другие области банковского дела: необходимы знание законодательства, опыт инвестиционной деятельности и навыки в управлении собственностью.

С чисто формальной точки зрения выполнение траст-операций можно отнести к посреднической (агентской) деятельности, осуще­ствляемой за комиссионное вознаграждение. Однако это лишь од­на из сторон траст-деятельности, которая в развитых странах стала составным элементом экономического механизма.

Услугами трастовых отделов банков пользуются частные лица, фирмы, благотворительные фонды и иные общественные организации. Банки заинтересованы в предоставлении трастовых услуг как можно большему кругу различных клиентов. И в первую очередь - крупным корпорациям, так как в этом случае банк становится органом, представляющим интересы своего доверителя, в том числе на собраниях акционеров, и может влиять на деятельность компании, проводить реорганизацию и т.д.

В отношении более мелких собственников передача имущества клиента банку в управление по доверенности дает право банку распоряжаться собственностью, кроме присвоения дохода от нее, инвестировать средства в ценные бумаги с получением права голоса по акциям в пределах, устанавливаемых в законодательном порядке либо в соответствии с положениями уставов акционерных обществ, акции которых приобретаются трастовыми отделами.

В целом коммерческие банки могут осуществлять следующие операции по доверенности своих клиентов:

* выполнение операций по доверенности для частных лиц, в том числе управление имуществом в виде акций и иных фондовых ценностей, недвижимости и прочего имущества, переданного на ответственное хранение или по завещанию;
* выполнение доверительных функций по поручению акционерных обществ;
* оказание агентских услуг для частных лиц, фирм и иных организаций.

В процессе осуществления указанных операций коммерческий банк может:

* выступать в качестве агента по облигационным займам и дру­гим ценным бумагам от имениих держателей по доверенности (например, осуществлять получение дохода в виде дивидендов или процентов), по уплате налогов и страховых взносов по продаже и покупке собственности на доверенные средства; по открытию и ведению траст-счетов;
* осуществлять распоряжение наследством (в том числе распоря­жение по завещанию суммой акционерного счета и доходом по ак­циям);
* временно управлять делами корпораций при их реорганиза­ции, банкротстве или иных обстоятельствах;
* представлять интересы доверителей на собраниях акционеров;
* выступать в качестве институционального инвестора — покупа­теля ценных бумаг.

В практике деятельности траст-отделов российских банков принято разде­лять доверительные операции в силу их специфики на две груп­пы:

доверительные операции для физических лиц (управление по доверенности или завещанию имуществом физических лиц);

доверительные операции для юридических лиц (фирм, орга­низаций).

Иногда особо выделяют доверительные операции траст-отделов банков для благотворительных компаний, учебных организаций, фондов и иных организаций.

В зарубежной же практике принято подразделять банковские трастовые операции на три большие категории:

1. ТРАСТОВЫЕ УСЛУГИ ЧАСТНЫМ ЛИЦАМ;
2. ТРАСТОВЫЕ УСЛУГИ ПРЕДПРИЯТИЯМ (ИЛИ КОММЕРЧЕСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ);
3. ТРАСТОВЫЕ УСЛУГИ НЕКОММЕРЧЕСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ.

Каждая из этих категорий предполагает деятельность банка как ТРАСТ-АГЕНТА клиентов: трастовые отделения банков действуют в интересах своих клиентов в тех областях, которые оговорены договором (трастовым соглашением) между банком (гарантом) и клиентом (доверителем) в течение определенного промежутка времени. Например, обычно законами США и общим законодательством устанавливается предельный срок действия трастовых соглашений, за исключением благотворительных трастов, срок действия трастовых соглашений, за исключением благотворительных трастов, срок действия которых не ограничен. Этими законами также устанавливается барьер ("китайская стена") между банковскими и трастовыми функциями данного банка, так что ни одна из этих банковских сфер деятельности не может извлекать для себя выгоду из информации, полученной от другой. Это связано с тем, что обмен такой информацией в пределах данного банка может привести к столкновению интересов, нанося ущерб благосостоянию клиентов.

Активы, которыми распоряжаются трастовые отделения в интересах своих клиентов, принадлежат не банку, а доверителям. Любые доходы или убытки от активов, гарантом которых выступает банк, также принадлежат не банку, а доверителям или назначенным ими бенефициарам. Никакие из этих активов не приносят процентный доход банку, но управление ими по трасту приносит банку комиссионные за услуги.

### Трастовые операции по поручению физических лиц

Трастовые операции, которые могут осуществляться коммерче­скими банками западных стран для физических лиц, делятся на три группы:

1. Распоряжение имуществом клиентов по завещанию.
2. Управление имуществом клиента по специальному договору.
3. Агентские услуги (в том числе открытие и ведение траст-счетов).

Трастовые операции совершаются на основе договора с клиен­том на определенный конкретный срок. На практике передача имущества в доверительное управление и иные операции осущест­вляются на основании специального документа, который оформ­ляется в виде доверенности, договора или завещания.

Для банка существенное значение имеет способ, с помощью ко­торого имущество клиента передается в доверительное управление траст-отделу.

Двумя наиболее распространенными способами передачи иму­щества в доверительное управление являются:

* оформление доверенности доверителем в установленном порядке, в соответствии с которой определяются доверенные лица и определяется круг их полномочий:
* оформление завещания. Завещатель, излагая свою волю в от­ношении имущества, может предусмотреть действия исполните­лей его воли по завещанию в качестве доверенных лиц (так назы­ваемый завещательный траст). Например, доверенные лица выплачивают вдове пожизненно доходы от имуще­ства, а после ее смерти распределяют имущество между детьми.

С иными способами передачи имущества в доверительное уп­равление, когда такие отношения устанавливаются "в силу дейст­вия закона", банки сталкиваются редко.

Прежде всего для физических лиц банк может осуществлять управление имуществом по договору. Такие операции проводят­ся траст-отделами банков на основании специального траст-дого­вора с доверителем - особой доверенности, оформленной в ус­тановленном порядке на имя траст-отдела коммерческого бан­ка. Договор заключается на конкретный срок. В течение дейст­вия договора имущество доверителя переходит к доверенному лицу, который владеет и распоряжается этим имуществом в пользу доверителя либо бенефициара, которым является третье лицо.

Доверенное лицо осуществляет управление различными вида­ми недвижимого и движимого имущества, инвестирует средства доверителя в доходные активы (в пределах полномочий, зафикси­рованных в траст-соглашении), распоряжается доходом и основ­ной суммой средств в соответствии с соглашением. Подобное уп­равление собственностью может применяться также и в отноше­нии несовершеннолетних. Банк при осуществлении этих функций действует от собственного имени.

По завещанию доверитель может поручить траст-отделу банка установление наличия банковских счетов в других банках, в том числе по ценным бумагам; получение в пользу наследников сум­мы акционерного счета, открытого в другом банке; осуществление раздела имущества; распределение дохода между бенефициарами; уплату налогов; оказание услуг членам семьи завещателя. Банк действует в соответствии с установленным порядком на основании официального документа (завещания), свидетельства нотариуса или решения суда. В некоторых странах, например в Великобритании, доверенному лицу необходи­мо получить также официальное разрешение на управление имуществом ("письмо на управление").

Наибольшую долю в трастовых операциях коммерческих бан­ков для физических лиц составляют агентские услуги. При осу­ществлении таких операций банк действует от имени и по поруче­нию своего клиента на основании соглашения, заключенного на определенный срок.

В числе агентских (посреднических) услуг коммерческие банки могут осуществлять:

1. Хранение активов клиентов траст-отделами;

* прием ценных бумаг на хранение;
* получение доходов по ценным бумагам;
* своевременное извещение доверителей о поступлениях на сче­та по ценным бумагам;
* обмен ценных бумаг;
* погашение облигаций с истекшим сроком;
* купля-продажа ценных бумаг с целью обеспечения сохранно­сти активов (общей суммы и дохода);
* получение сумм по закладным;
* доставка ценных бумаг клиентам;
* аренда сейфов.

1. Управление активами клиента траст-отделами коммерческих банков в качестве агента или представителя.

Управление активами предполагает проведение коммерческих операций с ценными бумагами или осуществление инвестиций по поручению клиента:

* покупку-продажу ценных бумаг;
* наблюдение за курсами хранящихся в портфеле ценных бумаг и формирование портфеля ценных бумаг;
* оплату счетов доверителя;
* оформление страховых полисов;
* получение всех видов доходов (из любых источников) по пору­чению клиентов.

Клиент по договору (доверенности) поручает коммерческому банку осуществлять от своего имени операции в масштабах, требу­емых при выполнении агентских функций. Для этого банк как агент (поверенный) наделяется правами:

* заключать договоры от имени клиента;
* передавать акции и облигации;
* получать ссуды;
* выписывать чеки;
* подписывать чеки, индоссировать векселя и т.д.

Коммерческие банки западных стран предоставляют частным (физическим) лицам и их семьям широкий диапазон трастовых услуг в виде расчетов по недвижимости, управления собственностью по доверенности и посреднических услуг. Многие семьи, имеющие маленьких детей, прибегают к услугам банка как попечителя их семейных активов в случае гибели родителей или их серьезной нетрудоспособности. При таком попечительстве банк принимает на себя обязательство сохранять и защищать эти активы до того времени, пока дети не станут совершеннолетними и не смогут самостоятельно распоряжаться ими. Трастовое отделение банка может быть назначено в судебном порядке распорядителем и попечителем собственности ребенка, ставшего сиротой, взрослого, признанного умственно неполноценным, или человека, не оставившего завещания. Трастовый распорядитель недвижимостью и имуществом должен защищать активы, обеспечивающие это имущество, выплачивать по ним любые финансовые претензии и распоряжаться капиталом клиента на правах наследства.

Определение условий завещания относится к ЗАВЕЩАТЕЛЬНОМУ ТРАСТУ. Отдельные лица могут также пользоваться ПРИЖИЗНЕННЫМ ТРАСТОМ, когда банк принимает на себя обязательство распоряжаться и защищать определенные активы при жизни их владельца. Доверитель при жизни может сохранять полный контроль над активами, находящимися у банка; он может также подписать безотзывное трастовое соглашение, по которому право управления собственностью передается другим лицам (например, младшему члену семьи) или учреждению.

Многие небольшие инвесторы передают трастовым отделениям банка юридическое право распоряжаться своими ценными бумагами. Трастовое отделение будет автоматически реинвестировать средства доверителя в новые в новые ценные бумаги по истечении срока погашения прежних бумаг, осуществлять операции по хеджированию для защиты от риска, оплачивать или реинвестировать проценты и дивиденды, а также предоставлять периодически отчеты доверителю и налоговым службам. Многие трастовые отделения банка также оперируют средствами, объединенными в пулы, состоящие из наборов ценных бумаг и других активов, принадлежащих нескольким частным совладельцам, каждый из которых обладает своей долей дохода от пула. Таким образом, даже клиенты с небольшими сбережениями могут получать прибыль при хорошо диверсифицированном портфеле активов и низких комиссионных за посредничество.

### Услуги траст-отделов коммерческих банков фирмам, организациям и акционерным обществам

Для предприятий, организаций, акционерных обществ траст-отделы коммерческих банков могут оказывать рассмотренные вы­ше агентские услуги, осуществлять распоряжение активами, а так­же временно управлять делами акционерных обществ при их ре­организации, банкротстве или иных обстоятельствах либо при ликвидации предприятий. Траст-отделы банков могут осуществ­лять для предприятий и организаций операции, которые характер­ны для инвестиционных компаний.

На проведение траст-операций необходимо наличие контракта (договора, соглашения) с организацией (фирмой и т.д.), доверяю­щей банку осуществление следующих функций:

* передачу прав собственности на ценные бумаги;
* ведение счетов для держателей ценных бумаг, эмитентов и Других организаций;
* уплату процентов, погашение долгов и т.д.;
* распоряжение фондами погашения задолженности по обли­гационным займам;
* освобождение имущества от залога;
* доверительное управление фондами корпораций (пенсион­ными и пр.);
* осуществление агентских функций по обмену ценных бумаг:
* получение одних бумаг и выдачу других в соответствии с догово­ренностью. Такой обмен может возникнуть при необходимости конверсии ценных бумаг, слиянии акционерных обществ либо их реорганизации;
* выплату дивидендов по акциям акционерного общества, пе­речисляющего траст-отделу общую сумму дивидендов для осуще­ствления расчетов с акционерами.

#### Траст-счета

С агентскими функциями связана группа опера­ций по открытию и ведению траст-счетов, или счетов по доверен­ности. Для банков эти операции являются достаточно распростра­ненными и совершаются либо в рамках траст-законодательства, либо в соответствии с общими правилами по открытию и ведению счетов.

Клиентом банка при открытии траст-счета является доверенное лицо, действующее в соответствии с условиями конкретного дого­вора (доверенности, соглашения о передаче имущества в довери­тельное управление). Банку, как правило, нет необходимости знать обо всех условиях указанных соглашений и вмешиваться в вопро­сы соблюдения доверенным лицом своих обязанностей. Однако банк должен выполнять ряд процедур, которые определяют взаи­моотношения доверенного лица и банка.

При наличии соответствующих документов доверенные лица могут открывать счет в банке в соответствии с общепринятым по­рядком, при этом в лицевом счете обязательно указывается, что его владельцем является доверенное лицо. Для банка принципи­альным моментом является только наличие у доверенного лица (до открытия траст-счета) собственного счета в этом банке. Если доверенное лицо не являлось клиентом банка, то банк вправе за­требовать у него установленные сведения.

#### Доверенные лица по траст-счетам.

Практически повсеме­стно действует единообразный порядок определения или назначе­ния доверенного лица. Им может стать любое дееспособное физи­ческое лицо, достигшее совершеннолетия, или юридическое лицо. Если в качестве доверенного лица выступают государственные уч­реждения, фирмы, страховые общества, благотворительные орга­низации и фонды, то они называются траст-корпорациями.

В случаях, когда по закону требуется как минимум назначение двух физических лиц в качестве доверенных лиц, одна траст-кор­порация может их заменить. Не существует общих правил опреде­ления количества доверенных лиц, однако очень часто в качестве доверенных лиц назначается либо одна траст-корпорация, либо от двух до четырех физических лиц.

На практике возможно сокращение начального числа доверен­ных лиц до одного вследствие объективных причин, что не всегда влечет за собой назначение новых доверенных лиц. Для нового на­значения обычно обращаются к траст-договору, в котором может быть оговорен круг лиц, из которых выбираются новые доверен­ные лица. В противном случае оставшееся доверенное лицо само­стоятельно избирает новое доверенное лицо. Назначение доверен­ных лиц взамен выбывших обычно оформляется в виде офици­ального документа. Банки не принимают участие в составлении подобных документов и не дают консультаций по замене доверен­ных лиц (исключение составляет случай, когда траст-корпорацией является банк). Для банка важно получить документ для оформле­ния траст-счета на новых его владельцев.

Банкротство доверенного лица обычно не освобождает его от ис­полнения своих обязанностей в качестве доверенного лица. Но в этом случае возможно требование кредиторов отстранения его от дел. В последней инстанции такое лицо может быть отстранено от выполнения функций доверенного лица по суду.

Траст-счета могут быть открыты на имя любого числа доверен­ных лиц как солидарных владельцев счета либо на траст-корпорацию. Если не существует каких-либо особых обстоятельств, требу­ющих уточнения условий займов, подписания чеков и т.д., то банк обычно не требует копию траст-соглашения. Однако банк в своих интересах предпочитает получить копию документа, на основании которого доверенное лицо открывает счет. В тех случаях, когда до­веренным лицом (траст-корпорацией) становится банк, к нему при открытии траст-счета переходят права по распоряжению средства­ми на данном счете клиента и в его интересах.

В зарубежной практике при наличии двух или более доверен­ных лиц банк требует от них письменный документ, по которому доверенные лица принимают на себя солидарную и раздельную ответственность в отношении обязательств перед банком. Кроме того, в этом документе обычно оговариваются права доверенных лиц, например, на подписание чеков, совершение иных операций по траст-счету или получение документов, находящихся на ответ­ственном хранении в банке.

#### Правила делегирования полномочий доверенным ли­цом.

Обычно законодательство не допускает делегирования пол­номочий доверенным лицом: доверенное лицо обязуется лично выполнять свои обязанности.

Делегирование полномочий допускается только в следующих случаях:

1. Если такое условие предусмотрено в траст-договоре, где мо­жет быть оговорено предоставление права подписания чеков любым двум доверенным лицам из числа всех назначенных (что не является редкостью на практике). При этом банку необходимо иметь копию документа об учреждении траста. Кроме того, банк вправе потребовать письменный документ, подписанный всеми доверенными лицами, в котором содержится указание на делеги­рование полномочий конкретным лицам.
2. Доверенное лицо может прибегать к услугам агентов (банков­ских служащих, биржевых маклеров, поверенных и т.д.) для веде­ния дел по указаниям доверенного лица.
3. Доверенное лицо может полностью делегировать свои полно­мочия третьему лицу на основании соответствующим образом оформленной доверенности на период до одного года,

Во всех остальных случаях предписывается соблюдение уста­новленных правил оформления и ведения траст-счетов. Для того чтобы иметь гарантии от злоупотреблений в использовании средств по траст-счетам, банки требуют подписания чеков по край­ней мере двумя доверенными лицами и настаивают на регуляр­ных проверках всеми доверенными лицами содержания и общей суммы операций по траст-счету. Часто (в целях обеспечения га­рантий от злоупотреблений) траст-счета разделяются на два счета: один - для основной суммы, второй - для начисления доходов. При этом в случаях, когда выписываются чеки на счет основной суммы капитала, все доверенные лица обязаны их подписывать.

Законодательство, как правило, не предоставляет безусловное право доверенным лицам брать ссуды в банке. Однако в некоторых странах (например, в Великобритании) такие ссуды могут предо­ставляться в том случае, если документом, по которому учрежден траст, такое право оговорено для доверенного лица. Поэтому банк испрашивает при обращении за ссудой траст-договор. На доверен­ных лиц налагается обязательство строго придерживаться условий траст-договора; запрещается использовать доходы от имущества клиента в личных целях и переводить деньги с траст-счета на лич­ный счет доверенного лица.

#### Назначение и действия доверенных лиц по завеща­нию.

Выше отмечалось, что в практике коммерческих банков оп­ределенное место занимают некоторые операции в рамках управ­ления имуществом по завещанию. Доверенные лица в этом случае определяются в завещании либо назначаются в судебном порядке (при отсутствии завещания или отказе доверенных лиц от выпол­нения данных функций). Если назначение исполнителей осущест­вляется по суду, то обязательным является получение документа (разрешения или письма на управление имуществом), подтверж­дающего полномочия исполнителя.

Исполнители воли по завещанию являются доверенными ли­цами особого типа. Они берут под контроль все активы, осуществ­ляют надзор при продаже имущества, производят выплаты долей наследства, оплату долгов и т.д. на основе законного права распоря­жения имуществом в соответствии с обязательством применять его в пользу бенефициаров. Если бенефициаром является несовер­шеннолетнее лицо, то причитающаяся ему доля имущества сохра­няется на условиях траста.

Наиболее типичным является наличие не одного, а двух или более исполнителей или же "личных представителей", которые осуществляют попечительство над имуществом и ведут дела с бан­ком как совладельцы банковского счета. Часто в качестве единст­венного исполнителя назначается корпоративный орган (траст-корпорация).

Банк при наличии уведомления о смерти владельца счета обычно "замораживает" этот счет до того момента, когда личный представитель или исполнители воли по завещанию получат пол­номочия на операции с банком. В зарубежной практике распрост­ранено хранение завещания в банке. Банк может передать завеща­ние под расписку по требованию семьи или иного представителя умершего для установления содержания данного документа. При этом банк не передает какие-либо иные документы (договоры, сер­тификаты и пр.). В то же время банк разрешает родственникам за­вещателя произвести инспекцию имущества, находящегося под надзором банка, для установления точной стоимости имущества (при обращении о передаче на него прав).

Как правило, исполнители воли по завещанию открывают в банке траст-счет. Они не имеют права на активы до передачи обще­го права на имущество, однако исполнители могут в некоторых пределах распоряжаться средствами умершего: сдать на ответст­венное хранение деньги, ценные бумаги, получать доход от цен­ных бумаг.

Не существует обязательного предписания для исполнителей открывать траст-счет в том же самом банке, в котором завещатель имел свой единственный либо основной счет. При открытии траст-счета исполнителям по завещанию порядок оформления является общим: также необходимо предоставление в банк документа, удо­стоверяющего совокупную и раздельную ответственность исполни­теля перед банком и уполномочивающего конкретного исполните­ля на подписание чеков и совершение других действий в отноше­ниях с банком. Например, в Великобритании требуется подписа­ние таких чеков двумя лицами, причем не допускается делегирова­ния полномочий другому лицу, не являющемуся исполнителем воли по завещанию.

Общепринятой процедурой является уплата налога при перево­де имущества по завещанию на имя нового владельца. Налог в раз­ных странах различен. Так, в Великобритании максимальная став­ка налога может достигать 75 % стоимости передаваемого имуще­ства.

Налог на перевод капитала по оценочной стоимости имущества оплачивается до того, как представителю (исполнителю) будут переданы права на имущество. Налог уплачивается обычно еди­новременно, но в некоторых случаях допускается оплата в рас­срочку.

Личный представитель (исполнитель) не имеет права получать средства на уплату налога путем продажи части завещанного иму­щества (например, ценных бумаг) или использовать средства на счетах до получения официального разрешения. Поэтому, как пра­вило, представитель (исполнитель) обращается в банк за ссудой на выплату налога. После получения официального разрешения на передачу прав на имущество становится возможным использова­ние средств на счете или продажа части имущества завещателя для выплаты ссуды.

При предоставлении ссуды на выплату налога банк осуществ­ляет оценку имущества с точки зрения ликвидности: имеются ли легко реализуемые пакеты ценных бумаг или иных ценностей, ко­торые могли бы гарантировать возврат ссуды в срок. Кроме того, банк требует от заявителей принятия солидарной и раздельной от­ветственности, использования ссуды строго по назначению и ее возврата при получении доходов от имущества, предоставленного в их распоряжение. Обычно в уплату ссуды поступают средства с банковского счета завещателя.

#### Доверительное распоряжение имуществом частных предпринимателей.

Определенную специфику имеет в соответ­ствии с законодательством распоряжение имуществом частных предпринимателей (по завещанию или при его отсутствии). Преж­де всего" это относится к сфере "малого бизнеса", владельцам не­больших магазинов, мастерских и иных предприятий сферы об­служивания.

Личным представителям (исполнителям, сотрудникам траст-отделов) приходится управлять некоторое время работой частного предприятия либо закрывать данное предприятие. Если предпри­ятие закрывается, то личным представителям (исполнителям) приходится оплачивать неустойки по невыполненным контрактам и договорам, производить выплаты работавшим по найму и т.д. Поэтому, когда предприятие является доходным, оно продается новому владельцу. Но до момента продажи личному представите­лю (исполнителю) необходимо вести дела предприятия и, как пра­вило, следует обращение в банк за ссудой. Такие ссуды предостав­ляются на краткосрочной основе (до одного года).

Банк, принимая решение о выдаче ссуды, проверяет полномо­чия обратившегося, требует обеспечения ссуды, выявляет наличие невыполненных обязательств перед кредиторами.

Расходы на ведение дел предприятия до момента его продажи рассматриваются как издержки по управлению имуществом и на­ряду с задолженностью по банковской ссуде на управление имеют приоритет перед прочими требованиями кредиторов.

Исполнители воли по завещанию не имеют права превышать свои полномочия, например, вести дела предприятия сверх указан­ного срока.

#### Управление имуществом несостоятельных должников.

Определенной спецификой обладают трастовые операции по уп­равлению имуществом несостоятельных должников.

В случае, когда долговые обязательства не выполняются, долж­ник подпадает под ограничения дееспособности в законодательном порядке. Должник может предложить (в качестве альтернативы объявления банкротства) передать свое имущество в управление доверенному лицу (в том числе траст-отделу банка) в пользу кре­диторов.

В зарубежной практике имущество должника через судебные органы берется под контроль экспертами по банкротствам либо на­значаются доверенные лица, действующие как посредники между кредитором и должником. На практике чаще всего надзор за имею­щимися средствами должника и использованием их для оплаты долгов осуществляют доверенные лица. Ими могут быть квалифи­цированные бухгалтеры или иные специалисты по работе с непла­тежеспособными лицами. Такие доверенные лица назначаются собранием кредиторов или компетентными органами (соответст­вующим комитетом или департаментом), которые также могут оп­ределить банк, где доверенное лицо откроет траст-счет, и вправе давать разрешение на заем денег.

Банк при открытии траст-счета доверенным лицом несостоя­тельного должника требует документ о назначении доверенного лица и официальное разрешение на открытие траст-счета.

Если банкротом становится доверенное лицо, то суд может от­менить разрешение о передаче прав на управление имуществом данному доверенному лицу. Однако само по себе банкротство не является основанием для отстранения доверенного лица или ис­полнителя воли по завещанию от выполнения своих обязанностей.

#### Благотворительные траст-фонды.

Особое место занимают так называемые благотворительные траст-фонды. Такие траст-фонды создаются с целью использования их средств для каких-ли­бо благотворительных целей, например для содействия развитию образования, медицины, выдачи пособий малоимущим. Часто де­ятельность траст-фондов сочетается с каким-либо видом деловых операций (выпуск открыток и т.д.) при сохранении статуса благо­творительности, обеспечивающего льготы при налогообложении. Доходы от деловых операций также направляются на благотвори­тельные цели.

Благотворительный траст-фонд может находиться в управле­нии доверенных лиц или корпоративного органа. В отличие от доверенных лиц, осуществляющих управление имуществом физиче­ских лиц, доверенные лица траст-фондов имеют законное основа­ние делегировать право подписи от имени всех членов фонда, по крайней мере двум доверенным лицам. Банки обычно требуют от доверенных лиц благотворительного траст-фонда документ, наде­ляющий двух лиц правом подписи документов, например чеков, выписанных на траст-счет.

Траст-отделы банков, помимо ведения траст-счетов благотвори­тельных фондов, могут осуществлять доверительное управление их денежными средствами и имуществом, полученным фондами от пожертвователей на благотворительные цели.

Кроме того, траст-отделы осуществляют управление денежны­ми фондами Предприятий и организаций (фондами социальной защиты и стимулирования), предназначенными для выплат слу­жащим (персоналу компаний):

* фондами участия в прибылях;
* частными пенсионными фондами;
* фондами вознаграждений, выплачиваемых, например, в форме выдачи акций.

Банки также могут осуществлять управление средствами дове­рительных паевых фондов и инвестиционных компаний. Во мно­гом операции общих (паевых) фондов аналогичны деятельности инвестиционных компаний: они аккумулируют денежные средст­ва и вкладывают их в ценные бумаги.

Управление средствами фондов предприятий и организаций, паевых фондов и инвестиционных компаний имеет определенные преимущества для траст-отделов банков. В некоторых странах для банков, осуществляющих доверительное управление ценными бумагами, существуют некоторые ограничения при голосовании на собраниях акционеров. Однако, например, при передаче в уп­равление банку средств частных пенсионных фондов отдельных компаний право голоса по акциям, в которые инвестируются средства фондов, полностью сохраняется за держателями этих акций. Именно данный аспект деятельности траст-отделов ком­мерческих банков приобрел в последние десятилетия большое зна­чение.

Комиссионное вознаграждение за выполнение довери­тельных операции траст-отделами банков. Комиссионное вознаграждение за доверительные услуги устанавливают диффе­ренцированно за каждый вид операций:

* за агентские и представительские операции комиссионные уста­навливаются на договорных началах;
* за остальные виды услуг, например за управление наследством, плата может устанавливаться в законодательном порядке или в со­ответствии с судебным решением. Этот принцип может быть при­нят и в отечественной практике.

Комиссионное вознаграждение может состоять из:

* ежегодного взноса с основной суммы переданного в управление имущества;
* ежегодных отчислений части доходов от переданного в управ­ление имущества;
* единичного взноса с основной суммы имущества, переданного в доверительное управление, по окончании срока договора.

В зарубежной практике ставки за агентские и представительские услуги по управлению акциями и иными ценными бумагами, по управлению прочими видами имущества обычно составляют еже­годно 0,5-0,7 % первоначальной суммы взноса.

Все дополнительные расходы, связанные с особыми, условиями контрактов, с коммерческими ценными бумагами и т.д., взыскива­ются с клиентов сверх основной платы.

### Преимущества трастовых операций

Трастовые операции используются коммерческими банками в следующих целях:

* как источник получения дополнительного дохода;
* в качестве способа приобретения контроля над крупными кор­порациями и их денежными средствами;
* для налаживания связей с крупной клиентурой;
* для преодоления ограничений, установленных для коммерческих банков некоторых стран в области инвестиционной деятельности. В частности, в США коммерческие банки используют тра­стовые операции как одно из средств обхода ограничений, установ­ленных для коммерческих банков на осуществление инвестицион­ной деятельности.

Осуществляя инвестиции в ценные бумаги, траст-отделы бан­ков предпочитают вкладывать средства, во-первых, в акции фирм, с которыми они имеют длительные деловые связи; во-вторых, в ценные бумаги крупнейших компаний. Это обусловлено стремле­нием банков уменьшить издержки на изучение финансового состо­яния множества компаний и фирм, получить возможность участия в управлении ряда компаний и контроля над их деятельностью. Кроме того, коммерческие банки способны оказывать влияние на курсы акций фирм, в которые они вкладывают полученные в дове­рительное управление средства, путем поддержания устойчивого спроса на рынке на ценные бумаги этих фирм.

Использование трастовых операций позволяет маскировать сращивание банковского капитала с нефинансовым капиталом. Банкам данные операции (преимущественно с ценными бумага­ми) позволяют получить контроль над корпорациями, посколь­ку получение в доверительное управление ценных бумаг озна­чает передачу основных прав в отношении этих ценных бумаг (в том числе право голоса на собрании акционеров), за исклю­чением права получения дохода по ним. Как правило, доля ценных бумаг, которыми распоряжаются коммерческие банки по доверенности своих клиентов и которые куплены на средства, пе­реданные в доверительное управление траст-отделу, превышает долю ценных бумаг, покупаемых банками за свой собственный счет.

## Специализированные кредитно-финансовые институты, осуществляющие траст-операции.

Помимо коммерческих банков большой объем трастовых операций осуществляется специализированными кредитно-финансовыми институтами.

Специализированные кредитно-финансовые институты, осуществляющие операции по управлению имуществом по поручению клиентов, могут представлять собой самостоятельную фирму (траст-компанию) либо являться филиалом крупных кредитных институтов, в том числе банков. Банки создают дочерние траст-компании в первую очередь с целью снижения уровня налогообложения: налоги, выплачиваемые траст-компаниями, часто меньше, чем устанавливаемые для банковских учреждений. Кроме того, траст-компании подвержены менее жесткому регулированию со стороны государства в отношении займов, размеров и характера резервов.

Как правило, траст-компании не занимаются традиционной банковской деятельностью: их основной функцией является осуществление доверительных операций для клиентов. Однако в некоторых странах, например в США, не запрещается траст-компаниям осуществлять операции по привлечению депозитов клиентов и выплате по ним процентов. Наличие либо отсутствие разрешения на принятие депозитов от клиентов зависит от типа банковской системы.

Траст-компании имеют собственный капитал, получают прибыль от своей деятельности. Они могут осуществлять все виды трастовых операций, разрешенных законом. В частности, траст-компания может оказывать следующие виды услуг своим клиентам:

1. УСЛУГИ КОРПОРАЦИЯМ:

* регистрация ценных бумаг;
* хранение ценных бумаг,
* осуществление функций финансового агента;
* освобождение имущества от залога;
* инвестиционная деятельность;
* передача прав собственности на ценные бумаги;
* участие в консорциуме по размещению ценных бумаг;
* содействие реорганизации корпораций и т.д.

1. управление индивидуальными трастами значительных размеров, распоряжение доверенным имуществом по завещанию, контракту;
2. ХРАНЕНИЕ ДОВЕРЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ И ИНЫХ ЦЕННОСТЕЙ ЧАСТНОЙ КЛИЕНТУРЫ; СДАЧА сейфов в аренду, предоставление за плату помещений для частных деловых операций;
3. консультирование клиентов;
4. в случаях, разрешенных законом, оказание некоторых видов банковских услуг.

Траст-компании оказывают свои услуги за плату в форме комиссионных. Во главе компании, как правило, стоят опытные финансисты, которые могут осуществлять прибыльные инвестиции и распоряжаться доверенным имуществом в целях получения гарантированного дохода.

Траст-компания обязана по закону нести ответственность за сохранность средств, переданных в доверительное управление, и действовать в соответствии с рекомендациями (по договору) владельца этих средств.

Деятельность траст-компании может быть подвергнута ревизии со стороны уполномоченных на то органов, например со стороны специального департамента Центрального банка. Однако информация о результатах проверки не может быть предана гласности. Такой порядок установлен практически во всех развитых странах, хотя это и имеет некоторые негативные моменты для физических лиц, передавших имущество в доверительное управление и не имеющих возможности выяснить результаты ревизии.

# Лизинговые операции

## История возникновения развития лизинга

Одной из новых форм кредитных отношений, которую уже начали осваивать российские банки, является лизинг. Эта операция получила большое распространение в мировой банковской практике.

Феномен лизинга уже к началу 80-х гг. определился не как просто долгосрочная аренда, а как новая, нетрадиционная, дополнительная система перспективного финансирования, в которой задействована арендные отношения, элементы кредитного финансирования под залог расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы. Лизинговая операция способствует сотрудничеству и взаимодействию банковских структур с деловыми кругами по финансированию производства, что так необходимо сегодня российской экономике.

Лизинговый бизнес представляет собой особую сферу предпринимательской деятельности. При активном внедрении лизинг в силу присущих ему возможностей может стать мощным импульсом технического перевооружения производства, структурной перестройки российской экономики, насыщения рынка высококачественными товарами Эффективность лизинговых сделок, достигаемая в результате их применения в хозяйственной практике, состоит в активизации инвестиционного процесса, улучшении финансового состояния предприятий-лизингополучателей, повышении конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса.

Идея лизинга не нова. По мнению историков и экономистов лизинговые сделки заключались еще задолго до новой эры в древнем государстве Шумер. Историки утверждают, что Аристотель коснулся идеи лизинга в трактате «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», написанном около 350 г. до новой эры. В Венеции уже в XI в. существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались их владельцам, которые вновь сдавали их 1 аренду. По историческим справкам первое документальное упоминание о лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова. Этот опыт не был забыт, и всего через два века, в 1248 году, была зарегистрирована первая официальная лизинговая сделка - крестоносцы, готовясь к очередному походу, получили таким образом амуницию.

Введение в экономический лексикон термина “**лизинг**” (от англ. “to lease”), что означает “арендовать” или “брать в аренду”, связывают с операциями телефонной компании “Белл”, руководство которой в 1877 году приняло решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду. Однако первое общество, для которого лизинговые операции стали основой его деятельности, было создано только в 1952 году в Сан-Франциско американской компанией “Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн”, и, таким образом, США стали родиной нового бизнеса. К середине 60-х гг. лизинговые операции в этой стране составляли 1 млрд. долл., а к концу 80-х гг. они превысили 110 млрд. долл., т.е. за четверть века увеличились более чем в сто раз. Столь стремительный рост операций по аренде вызван определенными преиму­ществами, получаемыми партнерами по лизинговой сделке. В настоящий период в странах с рыночной экономикой лизинговые операции для хозяйствующего субъекта становятся преимущественными при техничес­ком перевооружении производства.

В США лизинг превратился в один из основных видов экономичес­кого бизнеса. Быстрый рост новых лизинговых компаний, предлагавших свои услуги, и многообразная модификация условий лизинговых до­говоров определили самые различные варианты приобретения инвести­ционных средств предпринимателями в различных сферах экономики. Позднее лизинговые компании получили название «финансово-лизин­говые общества». Они стали обеспечивать производителям сбыт продук­ции путем передачи ее в аренду, а также финансирование сделок и разделение связанных с ними рисков.

В Западной Европе первые финансово-лизинговые общества появи­лись в конце 50-х — начале 60-х гг. Однако развитие лизинговых операций сдерживалось неопределенностью их статуса с позиций граж­данского, торгового и налогового законодательства. Лишь после того, как в налоговом законодательстве нашло отражение правовое закрепле­ние статуса лизинговых договоров, их рост характеризуется высокими темпами.

С начала 60-х гг. лизинговый бизнес получил свое развитие и на азиатском континенте.

В настоящее время основная часть мирового рынка лизинговых услуг сосредоточена в треугольнике «США — Западная Европа — Япония». В Западной Европе лизингодателями выступают преимущественно специализированные лизинговые компании, которые в 75—80% случаев контролируются банками или являются их дочерними обществами.

Международный рынок лизинговых услуг считается одним из наиболее динамичных. По оценкам экспертов, к началу 1988 г. на условиях лизинга реализовывалось основных фондов на 250 млрд. долл.,в то время как в 1979 г. — только на 50 млрд. долл.

В 90-х гг. в общей сумме капитальных вложений в машины и оборудование на долю лизинга приходилось: в США — 25—30%; вАнглии, Франции, Швеции, Испании — 13—17; Италии, Голландии — 12—14; Австрии, Дании, Норвегии — 8—10; в Японии — 8—10%. В Японии объем лизинговых сделок за 1980—1988 гг. увеличился в 6 раз, а ежегодный прирост лизинговых операций составляет 25—30%.

Вместе с тем европейский рынок лизинга, несмотря на его быстрое развитие, по темпам несколько уступает США, Азиатско-Тихоокеанскому региону и Австралии.

Для современного периода характерно создание международных лизинговых институтов. Так, Объединение европейских лизинговых обществ (штаб-квартира в Брюсселе) охватывает общества и союзы 17 европейских государств.

В ряде государств правительственные органы используют лизинг как особую форму поддержки малого бизнеса. Например, в Японии специально создана система органов, обеспечивающая предоставление лизинговых услуг малым предприятиям. В частности, в учрежденной в 1966 г. Системе лизингооборудования принимают участие в качестве кредито­ров национальное и префектурные правительства.

Опыт лизинговой деятельности США и Англии в СССР не использовался. Только во время II-й Мировой войны советские граждане познакомились с понятием лизинга (lend-lease). США поставляло своим союзникам по блоку оружие, продовольствие, автомобильную технику, медикаменты и т. д.

В России лизинг до недавнего времени применялся лишь в междуна­родной торговле и в сравнительно небольших объемах. И только в конце 80-х годов российское правительство обратило внимание на лизинг, используя его для стимулирования инвестиционной деятельности. Обследование предприятий и организаций показало, что большая часть потребителей испытывает необходимость в привлечении машин, обору­дования и другой техники на условиях аренды.

На 1 июля 1989 г. объем приобретенного имущества возрос в 220 раз, на начало 1990 г. — в 6 раз и в 1991 г. — в 2,9 раза. Объем лизинговых операций на 1 января 1996 г. составил 670,5 млрд руб., а количество лизинговых компаний — 250.

## Понятие и сущность лизинга

В мировой практике термин «лизинг» используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования. В зависимости от срока, на который заключается договор аренды, различают три вида арендных операции:

* краткосрочная аренда (рейтинг) — на срок от одного дня до одного года;
* среднесрочная аренда (хайринг) — на срок от одного года до трех лет;
* долгосрочная аренда (лизинг) — на срок от трех до 20 лет и более.

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.

Любое определение лизинга является ограниченным и не может учесть всех форм проявления этого нового кредитного инструмента, но все-таки можно привести еще одно - определение Европейской федерации национальных ассоциаций по лизингу оборудования (Leaseurope): «Лизинг - это договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности».

В Федеральном Законе РФ "О лизинге" от 29.10.98 № 164-ФЗ приводится следующее определение лизинга: «Лизинг - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем».

Но кроме того, лизинг можно рассматривать и 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 ком 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.

## Основные элементы лизинговой операции

### Предмет лизинга

В соответствии с Законом РФ «О лизинге»:

1. Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи (которые не уничтожаются в производственном цикле), в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.
2. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

### Субъекты лизинга

Классическому лизингу свойствен трехсторонний характер вза­имоотношений, так как три субъекта участвуют в лизинговой сдел­ке. Это так называемые прямые участники лизинговой сделки.

1. лизингодатель - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга. В лице лизингодателя могут выступать:

* учреждения банка или его филиал, в уставе которых предусмот­рен этот вид предпринимательства;
* финансовая лизинговая компания, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, основной и фактически единственной функцией которой является оплата имущества, т.е. финансирование сделки;
* специализированная лизинговая компания, которая в дополне­ние к финансовому обеспечению сделки берет на себя весь комп­лекс услуг нефинансового характера: содержание, ремонт имуще­ства, замену изношенных частей, консультации по его использова­нию и т.д.;
* любая фирма или предприятие, для которых лизинг непрофилирующая, но и незапрещенная уставом сфера предприниматель­ства, и которые имеют финансовые источники для проведения ли­зинговых операций.

1. лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга. Ими могут быть производственные (промышленные и сельскохозяйственные), тор­говые и транспортные предприятия любой формы собственности (государственное пред­приятие, организация, кооператив, акционерное общество, товари­щество и т.д.) и население.
2. продавец (поставщик) - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли - продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли - продажи. Продавцами (поставщиками) могут быть производители иму­щества, кооперативы, снабженческо-сбытовые, торговые организации и т.д.

В классической лизинговой сделке взаимоотношения между субъектами строятся по следующей схеме: будущий лизингополу­чатель, нуждающийся в определенных видах имущества, самосто­ятельно подбирает располагающего этим имуществом поставщи­ка. В силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам для приобретения его в собственность он обращается к будущему лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой о его участии в сделке. Оно выражается в покупке им имущества у поставщика в собственность и последующей его пере­даче лизингополучателю в пользование на оговоренных условиях.

Финансовыми лизинговыми компаниями (фирмами), выступающими в роли лизингодателя, по Закону «О лизинге» являются коммерческие организации (резиденты или нерезиденты Российской Федерации), выполняющие в соответствии со своими учредительными документами функции лизингодателей и получившие в установленном законодательством Российской Федерации порядке разрешения (лицензии) на осуществление лизинговой деятельности. Иными словами это фирмы, осуществляющие арендные отношения независимо от вида аренды (краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной). По характеру своей деятельности они подразделяют­ся на узкоспециализированные и универсальные.

УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ компании обычно имеют дело с одним видом товара (легковые автомобили, контейнеры) или с товара­ми одной группы стандартных видов (строительное оборудование, оборудование для текстильных предприятий). Обычно эти фирмы располагают собственным парком машин или запасом оборудования и предоставляют их потребителю (арендатору) по первому требованию клиента. Лизинговые компании обычно сами осуществляют техническое обслуживание и следят за поддержанием его в нормальном эксплуатаци­онном состоянии.

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ лизинговые фирмы передают в аренду самые разнообразные виды машин и оборудования. Они предоставляют арен­датору право выбора поставщика необходимого ему оборудования, размещения заказа и приемки объекта сделки. Техническое обслужива­ние и ремонт предмета аренды осуществляет или поставщик, или сам лизингополучатель. Лизингодатель, таким образом, выполняет фак­тически функцию учреждения, организующего финансирование сделки.

Лизинговые фирмы в редких случаях являются независимыми, т.е. не имеющими родственных связей с другими компаниями. В большинстве своем они представляют собой филиалы или дочерние компании промышленных и торговых фирм, банков и страховых обществ. При этом чаще всего лизинговые компании контролируются банками.

Коммерческие банки США начали принимать непосредственное участие в лизинговых операциях в начале 60-х гг. XX в. Расширению лизингового бизнеса в последующие годы положило принятое в 1971 г. решение Совета управляющих Федеральной резервной системы, раз­решившее банкам учреждать дочерние фирмы для сдачи в аренду мелкой собственности и оборудования, а затем и недвижимости.

Внедрение банков на рынок лизинговых услуг связано, во-первых, с тем, что лизинг является капиталоемким видом бизнеса, а банки являются основными держателями денежных ресурсов. Во-вторых, лизинговые услуги по своей экономической природе тесно связаны с банковским кредитованием и являются своеобразной альтернативой последнему. Конкуренция на финансовом рынке толкает банки к активному расширению этих операций, что выдвинуло банки в первую категорию фирм, осуществляющих лизинговые операции. При этом банки контролируют и независимые лизинговые фирмы, предоставляя им кредиты. Кредитуя лизинговые общества, они косвенно финансируют лизингополучателей в форме товарного кредита.

Ко второй категории фирм, осуществляющих лизинговые операции, относятся промышленные и строительные фирма, использующие для сдачи в аренду собственную продукцию.

К третьей категории фирм, осуществляющих сделки на основе лизинга, можно отнести различные посреднические и торговые фирмы.

В зависимости от экономических условий число участников сделки может расширяться или сокращаться. Кроме перечислен­ных выше трех сторон в лизинговой сделке в ряде случаев могут принимать участие косвенные участники. Это как правило коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок, страховые компании, брокерские и другие посреднические фирмы. За рубежом при крупных многомиллионных сделках число участников может увеличиваться до пяти-шести, в числе которых трастовые корпорации, финансирующие учреждения и др.

Законом определено, что любой из субъектов лизинга может быть резидентом или нерезидентом Российской Федерации, а также субъектом предпринимательской деятельности с участием иностранного инвестора, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

### **Срок лизинга**

Под периодом лиза понимается срок действия лизингового договора. Поскольку лизинг является особой формой долгосрочной аренды, высокая стоимость и длительный срок службы объектов сделки определяют временные рамки периода лиза.

При определении срока лизингового договора лизингодатель и лизингополучатель учитывают следующие моменты:

* Срок службы оборудования, определяемый его технико-экономическими данными. Срок лизингового контракта не может превышать срокавозможной эксплуатации оборудования с учетом условий эксплуатация объекта арендатором. Срок договора может ограничиваться законодательно;
* Период амортизации оборудования устанавливается правительствен­ными органами. При финансовом лизинге срок договора обычно совпадает с периодом амортизации;
* Цикл появления более производительного или дешевого аналога сделки. Учитывать этот фактор особенно важно в отраслях, осуществляющих обновление выпускаемой продукции в короткие сроки;
* Динамику инфляционных процессов. Для лизингодателя невыгодно' заключать договор при быстрорастущей инфляции на продолжительный срок с фиксированными арендными платежами, и наоборот, при тенденции цен к снижению лизингодатель стремится к установлению более длительного срока соглашения;
* Конъюнктуру рынка ссудных капиталов и тенденции его развития. Поскольку лизинговые компании широко пользуются банковским кредитом, то уровень процентных ставок по долгосрочным кредитам, являющимся основой лизингового процента, оказывает непосредственное влияние на длительность лизингового соглашения.

### Стоимость лизинга

В проекте лизинговых операций наиболее сложным моментом яв­ляется определение суммы лизинговых (арендных) платежей, причи­тающихся лизингодателю. При краткосрочной и среднесрочной арен­де сумма арендных выплат в значительной мере определяется ко­нъюнктурой рынка арендуемых товаров. При долгосрочной аренде (лизинге) в основу расчета лизинговых платежей закладываются ме­тодически обоснованные расчеты, что связано со значительной сто­имостью объекта сделки и продолжительным сроком лизингового контракта.

Многие экономисты в этой связи отмечают, что, несмотря на имеющиеся сходства между лизингом и кредитованием, разработка условий лизинга и документальное оформление его являются более сложным делом и требуют специальной подготовки и опыта.

В состав любого лизингового платежа входят следующие основные элементы:

* амортизация;
* плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки;
* лизинговая маржа, включающая доход лизингодателя за оказыва­емые им услуги (1—3%);
* рисковая премия, величина которой зависит от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

Плата за ресурсы, лизинговая маржа и рисковая премия составляют лизинговый процент.

Для расчета суммы арендных платежей по финансовому лизингу используется формула аннуитетов (ежегодных платежей по конкретному займу), которая выражает взаимосвязанное действие всех условий лизингового соглашения на величину арендных платежей; суммы и срока контракта, уровня лизингового процента, периодичности платежей. Эта формула имеет следующий вид:

, где



*Р* – сумма арендных платежей;

*А* – сумма амортизации (или стоимость арендуемого имущества);

*П* – срок контракта;

*И* – лизинговый процент;

*Т* – периодичность арендных платежей.

Использование этой формулы характеризует линейный график, кото­рый показывает, что на протяжении всего периода действия соглашения сумма каждого арендного платежа остается неизменной.

При заключении лизингового соглашения, как правило, не предусматривается полная амортизация стоимости арендованного имущества. Это положение зависит от действующего в стране законодательства. Так согласно федеральному законодательству США расчетная ликвидационная стоимость не вычитается при исчислении износа в том случае, если она не превышает 10% первоначальной стоимости. Вместе с тем общая сумма износа не должна превышать разность между начальной и ликвидационной стоимостью оборудования.

С целью уточнения окончательной суммы арендного платежа приведенная формула аннуитетов предусматривает два поправочных коэффициента.

Для определения суммы платежа, скорректированного на величину выбранной клиентом остаточной стоимости, используется формула дисконтного множителя (первый поправочный коэффициент):

, где



*ОС* - остаточная стоимость.

Путем изменения базовой формулы расчета арендных платежей можно рассчитать график погашения задолженности с учетом постепен­ного нарастания расходов по мере освоения производственных мощностей или график, учитывающий сезонное расширение производства и реализации в определенном квартале каждого года. С помощью программного обеспечения компьютерных систем можно просчитывать финансовые результаты различных вариантов лизингового соглашения непосредственно в ходе переговоров с арендатором, что даст возмож­ность оценить последнему каждый из предложенных вариантов.

Расчет лизинговых платежей может осуществляться и другим спосо­бом. При этом учитываются различные методы начисления амортиза­ции, а также другие виды услуг, оказываемые лизингодателем арен­датору. Амортизация на оборудование может начисляться балансовым методом или методом ускоренной амортизации по нормам, установленным в соответствии с Едиными нормами амортизационных отчислений. Общая сумма лизинговых платежей (*ЛП*) имеет следующий вид:

, где



*А* – сумма начислений амортизации;

*Пк* - плата за привлеченные кредитные ресурсы;

*Пком*. - размер комиссионных выплат;

*Пу* - плата за дополнительные услуги.

При этом отдельные компоненты этой формулы рассчитываются следующим образом:

1. Сумма амортизационных отчислений:

, где



*С* - балансовая стоимость оборудования;

*На* - норма амортизационных отчислений;

*Т* - период действия договора.

1. Плата за привлеченные кредитные ресурсы (*Пк*):

, где



*К* - величина кредитных ресурсов;

*Ск* - ставка за пользование кредитом.

Величина кредитных ресурсов определяется:

, где



*Сн,к* - стоимость оборудования на начало (конец) года.

1. Размер комиссионных выплат (*Пком*.):

, где



*Ском.* - ставка комиссионного вознаграждения.

1. Расчет платежей за дополнительные услуги банка (*Пу*):

, где



*Рк* – командировочные расходы работников банка;

*Ру* – расходы на услуги;

*Рр* – расходы на рекламу банка;

*Рд* - другие расходы.

1. Величина лизинговых взносов (*Лв*) в зависимости от периодичности' платежей определяется следующим образом:

* при их ежегодной выплате:

;



* при их ежеквартальной выплате:

;



* при их ежемесячной выплате:

.



Следует, однако, учитывать, что в каждом конкретном случае расчет лизинговых платежей будет зависеть от конкретного вида лизинга, особенностей лизингового соглашения и выбранного вида лизинговых платежей.

### Услуги, предоставляемые по лизингу

Лизинговая сделка может включать в себя условия по оказанию дополнительных услуг. Это условие не противоречит действующему законодательству. Так в Законе «О лизинге» определено, что дополнительные услуги – это услуги любого рода, оказанные лизингодателем как до начала пользования, так и в процессе пользования предметом лизинга лизингополучателем, а именно:

* приобретение у третьих лиц прав на интеллектуальную собственность ("ноу-хау", лицензионных прав, прав на товарные знаки, марки, программное обеспечение и других);
* приобретение у третьих лиц товарно-материальных ценностей, необходимых в период проведения монтажных (шефмонтажных) и пусконаладочных работ;
* осуществление монтажных (шефмонтажных) и пусконаладочных работ в отношении предмета лизинга, обучение персонала;
* послегарантийное обслуживание и ремонт предмета лизинга, в том числе текущий, средний и капитальный ремонт;
* подготовка производственных площадей и коммуникаций, услуги по проведению работ, связанных с установкой (монтажом) предмета лизинга;
* другие работы и услуги, без оказания которых невозможно использовать предмет лизинга;
* услуги по вопросам налогообложения оформления сделки и т.п.

Таким образом все виды этих услуг можно разделить на две группы:

1. Технические услуги.
2. Консультационные услуги.

## Формы, типы и виды лизинга

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

Классификация видов лизинга затруднена рядом обстоя­тельств:

* в правовых системах различных стран существуют не только разнообразные определения лизинга, но и отдельных его видов;
* черты различных видов сделок лизинга могут сочетаться в од­ном договоре в зависимости от конкретных, оговариваемых участ­никами условий;
* при выделении видов лизинга исходят из нескольких призна­ков классификации.

В зависимости от различных признаков лизинговые операции можно сгруппировать следующим образом.

1. По составу участников различают:

* Прямой лизинг, при котором при двусторонней сделке собствен­ник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг;
* Косвенный лизинг, когда передача имущества происходит че­рез посредника. В последнем случае может иметь место классичес­кая трехсторонняя сделка (поставщик - лизингодатель - лизингополучатель). При крупных сложных сделках они могут быть мно­госторонними с числом участников от четырех до шести-семи.

1. По типу имущества выделяют:

* Лизинг движимого имущества;
* Лизинг недвижимого имущества;
* Лизинг имущества, бывшего в эксплуатации.

1. По степени окупаемости существует:

* Лизинг с полной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного договора происходит полная выплата стоимости имущества;
* Лизинг с неполной окупаемостью, когда в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого иму­щества.

1. По условиям амортизации различают:

* Лизинг с полной амортизацией и соответственно с полной выплатой стоимости объекта лизинга;
* Лизинг с неполной амортизацией, т.е. с частичной выплатой стоимости.

1. По объему обслуживания различают:

* «Чистый» лизинг, если все обслуживание передаваемого предмета аренды берет на себя лизингополучатель;
* Лизинг с полным набором услуг - полное обслуживание объекта сделки возлагается на лизингодателя;
* Лизинг с частичным набором услуг - на лизингодателя возлагают­ся лишь отдельные функции по обслуживанию предмета лизинга.

1. В зависимости от сектора рынка, где происходят операции:

* Внутренний лизинг - все участники сделки представляют одну страну. При осуществлении внутреннего лизинга лизингодатель, лизингополучатель и продавец (поставщик) являются резидентами Российской Федерации. Внутренний лизинг регулируется законодательством Российской Федерации;
* Внешний (международный) лизинг - хотя бы одна из сторон или все стороны принадлежат разным странам, а также если одна из сторон является совместным предприятием. Внешний лизинг подразделяют на экспортный и импортный лизинг. При экспортном лизинге зарубежной страной является лизин­гополучатель, а при импортном лизинге - лизингодатель. При осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом Российской Федерации. Если лизингодателем является резидент РФ, то есть предмет лизинга находится в собственности резидента, договор международного лизинга регулируется законодательством РФ. Если лизингодателем является нерезидент РФ, то есть предмет лизинга находится в собственности нерезидента, договор международного лизинга регулируется федеральными законами РФ в области внешнеэкономической деятельности.

1. По отношению к налоговым и амортизационным льготам:

* Фиктивный лизинг - сделка носит спекулятивный характер заключается с целью извлечения наибольшей прибыли за счет получения необоснованных налоговых и амортизационных льгот;
* Действительный лизинг - арендодатель имеет право на такие налоговые льготы, как инвестиционная скидка и ускоренная амортизация, а арендатор может вычитать арендные платежи из доходов, заявляемых для уплаты налогов.

1. По характеру лизинговых платежей различают:

* Лизинг с денежным платежом - все платежи производятся денежной форме;
* Лизинг с компенсационным платежом в форме товаров, произведенных на данном оборудовании, или форме оказания встречной услуги;
* Лизинг со смешанным платежом.

Существующие формы лизинга можно объединить в два основных вида: оперативный и финансовый лизинг. В то же время законодательство РФ, в частности Закон «О лизинге», выделяет еще и третий вид лизинга, возвратный. Однако данный вид является по сути лишь разновидностью финансового лизинга.

1. Оперативный лизинг(в трактовке ФЗ «О лизинге») – «вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. При оперативном лизинге предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации предмета лизинга».

Таким образом для оперативного лизинга характерны следующие 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 лизингодателе. В лизинговом договоре может предусматриваться определенная ответственность лизингополучателя за порчу переданного ему имущества, но ее размер значительно меньше первоначальной цены имущества;
* ставки лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге Это вызвано тем. что лизингодатель, не имея полной гарантии окупаемости затрат, вынужден учитывать различные коммерческими риски (риск не найти арендатора на весь объем имеющегося оборудования; риск поломки объекта сделки; риск досрочного расторжение договора) путем повышения цены на свои услуги;
* объектом сделки являются преимущественно наиболее популярные виды машин и оборудования.

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 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. Поскольку при заключении договора заранее нельзя достаточно точно определить остаточную рыночную стоимость объекта сделки на момент окончания лизингового контракта, то это положение требует от лизинговых фирм хорошего знания конъюнктуры рынка подержанного оборудования.

Все варианты завершения лизингового договора не противоречат законодательству.

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.

1. Финансовый лизинг– «вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга».

Итак, 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 заранее. 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.

1. Возвратный лизинг (lease-back) – «разновидность финансового лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель».

Таким образом суть возвратного лизинга заключается в продаже промышленным предприятием части его собственного имущества лизинговой компании с одновременным подписанием договора об его аренде. В такой операции только два участника: арендатор имущества (бывший владелец) и лизинговая компания (новый владелец). Такая сделка дает возможность предприятию получить денежные средства за счет продажи средств производства, не прекращая их эксплуатацию, и использовать их для новых капитальных вложений. Рентабельность данной операции будет тем выше, чем доходы от новых инвестиций больше суммы арендных платежей. Операции возвратного лизинга вызывают уменьшение баланса предприятия, т. к. они ведут к изменению собственника имущества. К такой сделке можно прибегать и тогда, когда у предприятия довольно низкий уровень доходов, и, следовательно, оно не может полностью воспользоваться льготами по ускоренной амортизации и налогообложению прибыли. Оно совершает сделку, и лизинговая компания получает его налоговые льготы. В ответ она снижает ставку арендной платы.

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:

1. Складывающийся на внутреннем рынке страны дефицит то­варно-материальных ценностей открывает перспективы такому виду лизинга, как лизинг по остаточной стоимости. Он при­меняется на уже бывшее в эксплуатации оборудование, поэтому объект лизинга оценивается не по первоначальной, а по остаточ­ной стоимости, что должно значительно снижать стоимость лизин­га. Обращение к лизингу по остаточной стоимости выгодно как поставщику, так и получателю. Предприятие-поставщик самостоя­тельно или через лизинговую компанию предоставляет в пользова­ние уже бывшее в употреблении, но в данный момент простаива­ющее имущество. Тем самым компенсируются убытки от вынуж­денных простоев. Предусмотрев в договоре лизинга сроки, в кото­рые ему может понадобиться имущество, предприятие получит его обратно и сможет эксплуатировать его в дальнейшем. Пользователя в данном виде лизинга может привлечь относите­льно невысокая стоимость имущества, особенно если это сложное дорогостоящее оборудование, которое по высокой первоначальной стоимости предприятие в силу финансовых ограничений полу­чить по лизингу или купить не имеет возможности.
2. Под формой лизинга «СТАНДАРТ» понимается ситуация, когда поставщик продает объект сделки финансирующему обществу, которое через свои лизинговые компании сдает его в аренду потребителям.
3. В этом случае лизинга «ПОСТАВЩИКУ» 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.
4. В случае когда аренд­ные платежи осуществляются поставками продукции, изготовленной на оборудовании, являющемся объектом лизинговой сделки, имеет место КОМПЕНСАЦИОННЫЙ лизинг.
5. В лизинговом соглашении при ВОЗОБНОВЛЯЕМом лизинге предусматривается периодическая замена оборудования по требованию арендатора на более совершенные образцы.
6. Одной из форм лизинга стали сделки “дабл дин”, применяемые в международной сфере. Их смысл заключается в комбинации налоговых выгод в двух и более странах. Например, в начале 80-х годов приобретение ряда самолетов было кредитовано через “дабл дин” между США и Великобританией. Выгоды от налоговых льгот в Великобритании больше, если арендодатель имеет право собственности, а в США - если арендодатель имеет только право владения. Лизинговая компания в Великобритании покупает самолет, отдает его в аренду американской лизинговой компании, а та, в свою очередь - местным авиакомпаниям. Такого рода сделки могут осуществляться между Францией и ФРГ, Францией и США, Японией и США и т. д.
7. В последнее время получила распространение практика заключения соглашения между производителями оборудования и лизинговыми компаниями. В соответствии с этими соглашениями производитель от лица лизинговой компании предлагает клиентам финансирование поставок своей продукции с помощью лизинга. Таким образом, лизинговая компания использует торговую сеть поставщика, а поставщик расширяет границы сбыта продукции. Эти сделки получили название “помощь в продаже” (sales-aid).
8. Так как часто лизинговой компании не хватает собственных средств для осуществления лизинговых операций, то она может привлекать их. Такая операция получила название лизинга с дополнительным привлечением средств**.** Арендодатель берет долгосрочную ссуду у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80% стоимости сдаваемых в аренду активов (без права регресса на арендатора). Кредиторами в таких сделках обычно являются крупные коммерческие и инвестиционные банки, располагающие значительными ресурсами, привлеченными на долговременной основе.

Финансирование лизинговых сделок банками осуществляется в основном двумя способами:

* Заем*.* Банк кредитует лизингодателя, предоставляя ему кредит на одну лизинговую операцию или, что бывает чаще, на целый пакет лизинговых соглашений. Сумма кредита зависит от репутации и креди­тоспособности лизингодателя;
* Приобретение обязательств. Банк покупает у лизингодателя обяза­тельства его клиентов без права на регресс (обратное требование), учитывая при этом репутацию лизингополучателей и эффективность проекта. Этот способ применяется при крупных разовых сделках с участием надежных заемщиков. Банковские учреждения при организации финансирования проекта с участием лизинговой компании выступают также в качестве гарантов. Обеспечением банковской ссуды при получе­нии ее лизингодателем (без права обратного требования к лизин­гополучателю) являются объекты лизинговой сделки и лизинговые платежи.

В некоторых западных странах до 85% сделок по финансовому лизингу относятся к изложенной выше форме лизинга. Она получила также название аренды инвестицион­ного типа или аренды с участием третьей стороны. Для снижения риска неплатежа кредиторы лизингодателя включают в лизинговые контракты специальное условие, которое предусматривает абсолютное и безуслов­ное обязательство производить платежи в установленные сроки и в случаях выхода из строя оборудования по вине лизингодателя. Платежи не приостанавливаются, а лизингополучатель предъявляет претензии лизингодателю.

1. При постоянном и тесном сотрудничестве предприятий с лизинговыми компаниями возможно заключение соглашений по предоставлению «лизинговой линии» (lease-line). Эти соглашения аналогичны банковским кредитным линиям и позволяют арендатору брать дополнительное оборудование в лизинг без заключения каждый раз нового контракта. Еще эту форму называют ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ.
2. Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника. Основной арендодатель получает преимущественное право на получение арендных платежей. В договоре обычно обуславливается, что в случае банкротства третьего звена (посредника) арендная плата будет поступать основному арендодателю непосредственно. Подобные сделки получили название сублизинг. Законодательство РФ выделяет его в особую группу и четко фиксирует его основные характеристики:

* Сублизинг - особый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга.
* При сублизинге лицо, осуществляющее сублизинг, принимает предмет лизинга у лизингодателя по договору лизинга и передает его во временное пользование лизингополучателю по договору сублизинга.
* Переуступка лизингополучателем третьему лицу своих обязательств по выплате лизинговых платежей третьему лицу не допускается.
* При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие лизингодателя в письменной форме.
* Международный сублизинг - разновидность международного лизинга, регулируемого настоящим Федеральным законом. Отличительной особенностью международного сублизинга является перемещение предмета лизинга через таможенную границу Российской Федерации только на срок действия договора сублизинга.

## Методика проведения лизинговых операций

Организация и техника проведения лизинговых операций определяются особенностями законодательства отдельных стран. В этой связи нам будут рассмотрены наиболее распространенные способы осуществлении лизинговых сделок.

Условно можно выделить три этапа лизинговой сделки. На пер­вом предварительном этапе осуществляется подготовительная работа, предшествующая заключению ряда юридических договоров, проведение которой обусловлено сложным характером многосто­ронних отношений при лизинге, необходимостью подробного изу­чения всех условий и особенностей каждой сделки; решается воп­рос об источниках финансирования сделки. На данном этапе арендатор с целью получения необходимого оборудования от лизин­говой компании представляет последней 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. Последние включают:

• общие сведения о предприятии (наименование, адрес, объем основ­ных и оборотных средств и др.);

• характер основной деятельности (вид производимой продукции, рынки сбыта, основные потребители, данные об экспортной деятель­ности);

• наличие используемого на предприятии оборудования, в том числе принадлежащего предприятию и арендованного им;

• назначение оборудования, испрашиваемого арендатором;

• подробные сведения о финансовом положении предприятия.

После тщательного анализа представленных сведений лизинговая компания делает заключе­ние о кредитоспособности клиента, рассчитывает эффектив­ность лизингового проекта, принимает окончательное решение и доводит его до сведения лизингополучателя письмом, к которому прилагаются общие условия лизингового контракта, а поставщик оборудования информируется о намерении лизинговой компании приобрести оборудование. В этом слу­чае лизингодатель согласовывает с поставщиком цену оборудования, а при необходимости может проверить надежность, производительность и эффективность объекта сделки.

Главную роль в организации управления лизингом играет вто­рой этап. На этом этапе производится юридическое закрепление лизинговой сделки.

Лизингополучатель, ознакомившись с общими условиями лизингово­го соглашения, высылает лизингодателю письмо с подтверждением-обя­зательством и подписанным экземпляром общих условий контракта, приложив к нему бланк заказа на оборудование. Этот документ состав­ляется фирмой-поставщиком и визируется лизингополучателем.

Получив перечисленные документы, лизингодатель подписывает за­каз и высылает его поставщику оборудования.

Вместо бланка заказа может использоваться договор купли-продажи оборудования, заключаемый поставщиком и лизинговой фирмой, или наряд на поставку, в котором излагаются общие условия поставки.

Поставщик оборудования отгружает его лизингополучателю, кото­рый возлагает на себя обязанности по приемке оборудования. Постав­щик, как правило, осуществляет монтаж и ввод в эксплуатацию объекта сделки. По окончании работы составляется протокол приемки, свидете­льствующий о фактической поставке оборудования, его монтаже и вводе в действие без претензий к поставщику. Протокол приемки подписывает­ся всеми участниками лизинговой операции, и лизингодатель оплачивает стоимость объекта сделки поставщику.

Таким образом к обязательным документам лизинговой сделки относятся следующие:

* лизинговый договор;
* договор купли-продажи или наряд на поставку объекта сделки;
* протокол приемки объекта сделки.

Кроме обязательных при заключении лизинговой сделки могут быть подписаны следующие сопутствующие документы:

* договор о привлечении денежных средств;
* договор залога;
* договор гарантии;
* договор поручительства;
* договор на техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества;
* договор на страхование объекта лизинга.

Следует отметить, что на основании Закона «О лизинге» «договор квалифицируется как договор лизинга, если он содержит указания на наличие инвестирования денежных средств в предмет лизинга и на наличие передачи предмета лизинга лизингополучателю. При осуществлении международного финансового лизинга договор лизинга обязательно должен содержать ссылку на договор купли - продажи, в соответствии с которым передача предмета лизинга лизингополучателю должна производиться не позднее чем через шесть месяцев с момента пересечения предметом лизинга таможенной границы Российской Федерации, за исключением случаев транспортировки предмета лизинга по территории Российской Федерации в течение срока, превышающего шесть месяцев. Несоблюдение этих условий не позволяет классифицировать договор как договор лизинга».

Третий этап лизингового процесса - период собственно исполь­зования объекта лизинга. Он сопровождается отражением лизинговых операций в бухгалтерском учете и отчетности. На данном этапе производится выплата лизингодателю лизинговых платежей и после окончания срока лизинга оформляются отношения по дальнейшему использованию объекта лизинга.

## Содержание договора лизинга

Договор лизинга независимо от срока всегда заключается в письменной форме. Договором лизинга обязательства сторон, которые исполняются сторонами других договоров, образуются путем заключения с другими субъектами лизинга обязательных и сопутствующих договоров.

1. В названии договора лизинга определяются его форма, тип и вид.
2. Договор лизинга должен содержать следующие существенные положения:

* точное описание предмета лизинга;
* объем передаваемых прав собственности;
* наименование места и указание порядка передачи предмета лизинга;
* указание срока действия договора лизинга;
* порядок балансового учета предмета лизинга;
* порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
* перечень дополнительных услуг, предоставленных лизингодателем на основании договора комплексного лизинга;
* указание общей суммы договора лизинга и размера вознаграждения лизингодателя;
* порядок расчетов (график платежей);
* определение обязанности лизингодателя или лизингополучателя застраховать предмет лизинга от связанных с договором лизинга рисков, если иное не предусмотрено договором.

1. На основании договора лизинга лизингодатель обязуется:

* в случае осуществления финансового или смешанного лизинга приобрести у определенного продавца (поставщика) в собственность определенное имущество для его передачи за определенную плату или передать ранее приобретенное имущество на определенный срок, на определенных условиях в качестве предмета лизинга лизингополучателю;
* выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга.

1. По договору лизинга лизингополучатель обязуется:

* принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном указанным договором лизинга;
* возместить лизингодателю его инвестиционные затраты и выплатить ему вознаграждение;
* по окончании срока действия договора лизинга возвратить предмет лизинга, если иное не предусмотрено указанным договором лизинга, или приобрести предмет лизинга в собственность на основании договора купли - продажи;
* выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга.

1. В договоре лизинга в обязательном порядке должны быть оговорены обстоятельства, которые стороны считают бесспорным и очевидным нарушением обязательств и которые ведут к прекращению действия договора лизинга и имущественному расчету, а также процедура изъятия (возврата) предмета лизинга.
2. Договор лизинга может предусматривать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий договора лизинга.

Договор квалифицируется как договор лизинга, если он содержит указания на наличие инвестирования денежных средств в предмет лизинга и на наличие передачи предмета лизинга лизингополучателю.

При осуществлении международного финансового лизинга договор лизинга должен содержать ссылку на договор купли-продажи, в соответствии с которым передача предмета лизинга лизингополучателю должна производиться не позднее чем через шесть месяцев с момента пересечения предметом лизинга таможенной границы Российской Федерации, за исключением случаев транспортировки предмета лизинга по территории Российской Федерации в течение срока, превышающего шесть месяцев.

При несоблюдении этих условий нельзя классифицировать договор как договор лизинга, и он не подлежит регулированию Федеральным законом "О лизинге".

## Риски лизинговых сделок

Лизинговые операции являются рискованными, как и другие банковские операции. В зависимости от вида лизинговые риски можно классифицировать следующим образом.

### Нефинансовые риски

Маркетинговые риски - риск не найти арендатора на все имеющееся оборудование. Он присущ в основном оперативному лизингу. Способом страхования является увеличение рисковой премии в лизинговом платеже; использование для сделок наиболее популярных видов оборудования и другой техники; продажа объекта сделки по окончании лизингового договора с учетом конъюнктуры рынка.

Риск ускоренного морального старения объекта сделки. Поскольку объектами лизинговых сделок выступает продукция наукоемких отраслей, то они часто "подвержены влиянию научно-технического прогресса". В этой связи при появлении на рынке более совершенного аналога объекта лизинговой сделки лизингополучатель стремится к замене устаревшего оборудования и досрочному расторжению лизингового договора либо заключению контракта по форме возобновляемого лизинга. Основным способом минимизации этого риска является установление безотзывного периода, т.е. периода, в течение которого договор не может быть расторгнут.

ЦЕНОВОЙ РИСК - риск потенциальной потери прибыли, связанный с изменением цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового контракта. Лизингодатель теряет потенциальную прибыль при повышении цен на объекты лизинговых сделок, заключенных по старым ценам. Лизингополучатель, напротив, терпит убытки при падении цен на арендованное по старым ценам оборудование. Взаимная минимизация этого риска осуществляется путем установления фиксированной суммы каждого лизингового платежа на протяжении всего периода лиза. Сумма лизинговых платежей рассчитывается исходя из рыночной стоимости объекта сделки на момент заключения контракта.

Риск гибели или невозможности дальнейшей эксплуатации минимизируется путем страхования объекта сделки. При оперативном лизинге объект сделки страхует лизингодатель, при финансовом - лизингополучатель.

### Финансовые риски

РИСК НЕСБАЛАНСИРОВАННОЙ ЛИКВИДНОСТИ - возмож­ность финансовых потерь, возникающих в случае неспособности лизин­годателя покрыть свои обязательства по пассиву баланса требованиями по активу. Этот риск возникает, когда лизингодатель не в состоянии рефинансировать свои активные операции, сроки платежей по которым не наступили, за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов. Минимизация этого риска достигается путем: увязки потоков денежных средств во времени и по объемам; создания резервного фонда; дивер­сификации пассивных операций.

РИСК НЕПЛАТЕЖА - риск неуплаты лизингополучателем лизин­говых платежей. Минимизация этого риска основана на:

* тщательном анализе финансового положения лизингополучателя;
* лимитировании суммы одного лизингового контракта;
* получении гарантий от третьих лиц;
* страховании риска неплатежа.

ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК - опасность потерь, возникающих в резуль­тате превышения процентных ставок, выплаченных лизинговой компани­ей по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными в лизин­говых контрактах. Снижение процентного риска осуществляется путем купли-продажи финансовых фьючерсов или заключения сделки "процент­ный своп".

ВАЛЮТНЫЙ РИСК - возможность денежных потерь в результате колебания валютных курсов. Эти риски минимизируются подобно про­центному риску.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ тесно связаны меж­ду собой. Наиболее ярко проявляются при осуществлении международ­ных лизинговых операций.

Политический риск представляет опасность финансовых потерь, свя­занных с изменением политической ситуации в стране, забастовками, изменением государственной экономической политики, аннулированием государственного заказа и т.п.

Юридический риск связан с потерями, возникающими в результате изменения законодательных актов.

При осуществлении международных лизинговых сделок целесообраз­но использовать следующие способы управления юридическими и поли­тическими рисками:

* анализ особенностей политической ситуации и налогового законо­дательства страны пребывания лизингополучателя;
* увеличение рисковой премии пропорционально предполагаемой ве­личине рисков;
* межправительственные соглашения по гарантии инвестиций.

# Список используемой литературы

1. Д. М. Михайлов, С. В. Барсукова «Трастовые операции: международный и российский опыт». Учебное пособие. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1998. - 94 с.
2. А.С. Генкин «Эффективный траст: опыт Западной Европы и российская практика». М.: Альпина. 1999. 220 с.
3. Кипрос Матридис «Трасты в оффшорных зонах.» Практ. руководство по использованию трастов на Кипре. Белгород: Крестьянское дело. 1997. 122 с.
4. «Офшорные зоны и трастовое законодательство». Справочник. М.: 1996. 430 с.
5. М.В. Карп «Финансовый лизинг на предприятии». - М.: ЮНИТИ, 1998. 119 с.
6. С.А. Силинг «Лизинг в вопросах и ответах». - М.: Гиппократ, 1999. 140 с.
7. В.Д. Газман «Рынок лизинговых услуг». - М. : Фонд "Правовая культура", 1999. 372 с.
8. Н.М. Васильев «Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства». Торгово-пром. палата Рос. Федерации, Центр междунар. част. предпринимательства - CIPE. - М., 1999. - 279с.
9. Ю.Н. Самохвалова «Лизинг в России: правовые основы, бухучет, налогообложение». - М.: Современная экономика и право, 1999. 108с.
10. Журнал «Лизинг ревю». - М.: Деловая пресса, 1999. Номера 1-6.
11. А.И. Ольшаный «Банковское кредитование. Российский и зарубежный опыт». - М.: 1998. 352с.
12. Указ Президента РФ от 24.12.93 № 2296 «О доверительном управлении (трасте)»
13. Федеральный Закон РФ "О лизинге" от 29.10.98 № 164-ФЗ
14. http://www.leasing.ru/Leasing\_in\_Russia/01-97/Razdel-1.htm
15. http://www.leasing.ru/Leasing\_in\_Russia/01-97/Razdel-3-1.htm
16. http://www.leasing.ru/Leasing\_in\_Russia/01-97/Razdel-4-1.htm
17. http://www.binec.ru/press/lizrev/7/blum1.htm
18. http://www.chelyabinsk.ru/sme/lising/3.shtm
19. http://members.aa.net/~russia/trade/whatisforfait.html
20. http://www.burnet.ru/Tori/urr9739.htm