##### Министерство образования Российской Федерации

Хабаровский государственный технический университет

### Кафедра ФКиБУ

## Реферат

## По курсу: « финансовый менеджмент »

**Тема:** «Сущность и виды финансовых операций используемых при осуществлении финансовой деятельности предприятий и организаций»

Выполнил: ст. гр. ФК-91(п)

Буренок Николай

Проверил: преподаватель

Файдушенко В.А.

**Х а б а р о в с к 2001**

Содержание

Введение

1. Форфейтинг
2. Франчайзинг
3. Хеджирование
4. Лизинг
5. Факторинг
6. Эккаутинг
7. Кредитные операции
8. Валютные операции
9. Банковские операции « своп »

Заключение

Список использованной литературы

Введение

В процессе своей деятельности предприятие осуществляет различные финансовые операции, связанные как с прямой деятельностью предприятия, так и для обеспечения стабильного функционирования по основной деятельности предприятия.

Финансовые операции на каждом предприятии различны, это связанно с организационно-правовой формой предприятия и направлением основной деятельности предприятия.

К примеру, банки, занимаются финансовыми операциями в силу своей специфики. Так как это финансовые учреждения, то большинство операций связанны с предоставлением кредитов (кредитованием), так же банки занимаются и другими операциями, связанные непосредственно с деньгами. Предприятия, связанные с лизингом в качестве основной деятельности, занимаются предоставлением не денег в качестве элемента получения дохода, а различных материальных объектов, в основном оборудования. Существуют так же фирмы, которые в качестве основной деятельности занимаются сделками, связанными с долговыми обязательствами. Эти предприятия в качестве элемента получения доходы используют долговые обязательства других предприятий и учреждений.

Помимо основной деятельности связанной непосредственно с финансовыми операциями, все предприятия участвуют в денежных отношениях. Предприятия производственной сферы и сферы услуг пользуются услугами банков с обслуживанием операций по счетам, используют услуги лизинга со стороны соответствующих организаций и т.п.

Все предприятия участвуют в финансовых отношениях, как со стороны клиента, так и со стороны предприятия по предоставлению финансовых услуг. Поэтому финансовые операции являются важнейшим элементом экономических отношений, и, следовательно, рассмотрение финансовых операций является весьма актуальным на настоящий момент для становящихся экономических отношений в нашей стране.

Рассмотрим основные финансовые операции.

1 Форфейтинг

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.

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

**Виды форфейтинговых ценных бумаг**

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.

1. 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.

2. 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.

3. 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.

**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.

# I 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.

### II 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.

#### III 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.

##### 2 Франчайзинг

Одним из эффективных каналов дистрибуции, по которому эти товары распространяются внутри стран и по всему миру, является малоизвестный у нас франчайзинг. Если обратиться с вопросом “Что такое франчайзинг?” к нашим соотечественникам, вряд ли наберется и 10% тех, кто сможет уверенно объяснить суть данного явления. Те, кто знаком с франчайзингом, несомненно, удивятся, узнав, что в США каждое второе предприятие малого бизнеса в начале следующего столетия будет работать по договору франчайзинга.

Современный франчайзинг является относительно новым явлением в экономике, хотя его корни уходят в средневековье. До сих пор юридический термин "франшиза" в США и Австралии обозначает передачу кому-либо прав государственной властью, а в Великобритании - передачу прав от имени короля. В средневековой Англии король предоставлял знати различные права, например, собирать налоги на определенной территории в обмен на требуемые власти услуги. Гражданам давались разрешения (франшиза) продавать товары на рынках, участвовать в ярмарках. И в наши дни в Великобритании еще продолжают действовать древние франшизы, предоставляющие их владельцам права на содержание рынков, проведение ярмарок, содержание паромов и мостов. Таким образом издревле власть делегировала часть своих полномочий в обмен на капитал или требуемые услуги, тем самым закладывая фундамент современного франчайзинга на протяжении веков. Что касается торговой практики, то в Лондоне в XVII веке были учреждены системы торговых гильдий, отдаленно похожих на современные системы франчайзинга. В начале XIX века в той же Великобритании была введена система "связанных домов", сущность которой заключалась в предоставлении властями право на торговлю спиртными напитками только владельцам постоялых дворов по специальной лицензии. Большинство владельцев не имело достаточно средств для приведения постоялых дворов в порядок и оплату лицензии. Эту систему прекрасно использовали пивовары, предоставляя владельцам постоялых дворов заем или сдавая им в аренду имущество, а получая взамен рынок сбыта своего пива и других спиртных напитков. И все-таки огромный толчок в развитии именно коммерческих систем франчайзинга произошел на другом континенте - в США, где франчайзинг после Гражданской войны использовался американской компанией по производству швейных машин "Зингер". Домохозяйки неохотно приобретали новое механическое оборудование, а создание сети собственных продавцов на огромной территории США требовало значительных затрат. Тогда владелец компании стал продавать право на продажу и обслуживание швейных машин компании на определенной территории независимым продавцам. Причем последние платили за машину 60$, а продавали ее за 125$. Хотя данная система и перестала действовать до конца века, многие люди благодаря ей стали богатыми, а передовые предприниматели уяснили еще один способ повышения конкурентоспособности за счет резкого расширения рынка сбыта. Наиболее быстро франчайзинг развивался в США в 50-60-е годы в юридической обстановке политики невмешательства, соответствующей нынешнему состоянию в законодательстве России. Этому помогло также принятие в США закона о товарном знаке, т.к. приобретая право на использование товарного знака известного производителя франчайзи сразу приобретал его репутацию. Услуги, товары повседневного спроса, закусочные быстрого обслуживания стали основой бизнеса многих фирм, работающих по системе франчайзинга. Первая российская франчайзинговая фирма возникла в 1990 году в Тольятти. Непосредственно франчайзингом “Дока” занялась с 1993 г., став членом международной франчайзинговой ассоциации. Сейчас уже успешно действуют также франчайзинговые сети российских фирм, как "Русское бистро", "Русская трапеза" и "Золотой цыпленок" (быстрое питание); "Синий кристалл" (прачечные); "Хлебное дело"; "Партнер" (детское питание); "1 С" (программные продукты); "Модный трикотаж" (розничная торговля).

**Формы и виды франчайзинга**

Франчайзинг имеет свои виды и формы. Традиционно франчайзинг подразделяется на следующие виды: сбытовой, товарный, промышленный, деловой. По формам можно выделить региональный франчайзинг и субфранчайзинг. Рассмотрим каждый из видов подробнее.

Сбытовой франчайзинг - используется производителем товаров для построения единой разветвленной сбытовой сети, функционирование которой находится под его контролем;

Товарный франчайзинг. «Первыми, кто стал применять товарный франчайзинг были фирма Singer Sewing Machine Company (фирма, производившая швейные машинки) и General Motors Corp». Данный вид франчайзинга представляет собой передачу исключительных прав на реализацию продукции выпускаемой франчайзером и под его товарным знаком на определенной территории. Франчайзи становится единственным продавцом данного товара на закрепленной территории и эксклюзивным представителем торговой марки франчайзера. Основным условием данной сделки является то, что франчайзи обязуется закупать продукцию только у своего франчайзера и полностью отказывается от реализации аналогичных товаров других фирм, которые могут составить конкуренцию. Таким образом, для товарного франчайзинга характерна узкая специализация франчайзи на реализации одного вида товаров и услуг и получении фиксированной доли от общего объема продаж. Также присуща относительно невысокая степень регламентации обязанностей за счет однородности деятельности. Используя товарный франчайзинг, франчайзер не только увеличивает сбыт своей продукции, но и регулирует, закрепляя за франчайзи определенные территории, распределение объема продаж между различными регионами, расширяя географию рынка сбыта. Основными различиями между товарным франчайзингом и дилерством являются: большая привязанность к товарному знаку франчайзера, больший объем предоставления различных услуг франчайзером франчайзи и исключительный сбыт продукции;

Промышленный франчайзинг - представляет собой передачу прав на производство и сбыт под торговым знаком франчайзера продукции с использованием запатентованной технологии производства, материалов, сырья или исходного компонента продукции. Этот вид франчайзинга наиболее широко представлен в производстве безалкогольных напитков (Coca Cola, Pepsi). «Первым договором коммерческой концессии, содержащим объекты промышленной собственности и зарегистрированным в Патентном ведомстве России (Роспатенте) в июне 1996 года, стал договор между компанией «Колгейт-Палмолив» США (правообладатель) и АО «Колгейт-Палмолив» РФ (пользователь), по которому наряду с правом использования фирменного наименования российскому пользователю было передано на использование 35 изобретений, 7 промышленных образцов в области производства предметов и средств гигиены, около 60 товарных знаков, техническое, технологическое, коммерческое «ноу-хау»»;

Деловой франчайзинг.Данный вид подразумевает передачу не только товарного знака, но и технологию ведения бизнеса, отработанной и апробированной фирмой франчайзером. Применение делового франчайзинга (“бизнес-формат”) характерно для предприятий общественного питания, проката и бытового обслуживания, деловых и профессиональных услуг бизнесу и населению. В данном случае, франчайзи берет на себя обязательства действовать в соответствии с рыночной стратегией франчайзера, с его правилами планирования и организации управления, соблюдать технические требования, стандарты и условия обеспечения качества, участвовать в программах обучения и развития производства, целиком отвечать за экономические результаты своей работы. Этот вид франчайзинга предусматривает безусловно тесный контакт франчайзера и франчайзи, постоянный обмен информацией, детальную регламентацию деятельности и высокую степень ответственности фирмы франчайзи. Следует отметить, что в некоторых системах франчайзинга разница между товарным и деловым франчайзингом порой не столь очевидна (например, магазины мороженого “Баскин-Роббинс”);

Региональный франчайзинг – форма организации франшизного бизнеса, при которой франчайзи получает право на освоение определенного района (создание франшизной системы) и контроль над ним в соответствии с оговоренным количеством предприятий и графиком их открытия. Открываемые предприятия не имеют независимого юридического статуса и являются отделениями или филиалами франзайзи;

Субфранчайзинг– форма организации франшизного бизнеса, при которой франчайзер передает другой стороне – главному франчайзи – права (иногда исключительные) в пределах строго установленной территории на продажу франшиз третьим лицам – субфранчайзи. В соглашении может предусматриваться, что некоторые субфранчайзи имеют право управлять более чем одной торговой единицей. В таком случае договор на субфраншизу называют “многоэлементной франшизой”.

##### 3 Хеджирование

Хеджирование - использование одного инструмента для снижения риска, связанного с неблагоприятным влиянием рыночных факторов на цену другого, связанного с первым инструмента, или на генерируемые им денежные потоки.

В качестве хеджируемого актива может выступать товар или финансовый актив, имеющийся в наличии или планируемый к приобретению или производству. Инструмент хеджирования выбирается таким образом, чтобы неблагоприятные изменения цены хеджируемого актива или связанных с ним денежных потоков компенсировались изменением соответствующих параметров хеджирующего актива.

Приведем несколько примеров:

1. Производитель бензина покупает нефть и планирует продать произведенный из нее бензин через 3 месяца. Однако, он опасается, что за это время цены на нефть (а вместе с ними, и цены на бензин) снизятся, что приведет к недополучению им прибыли, а, возможно, и к убыткам. Чтобы снизить риск, он заключает форвардный контракт на поставку бензина со сроком исполнения через 3 месяца.
2. В предыдущем примере производитель бензина застраховал себя от снижения цен на нефть, однако, вместе с тем, лишился возможности получить дополнительную прибыль от возможного их повышения. Вместо продажи форвардного контракта он мог приобрести опцион типа "пут" на фьючерсный контракт на бензин со сроком исполнения через 3 месяца (или немногим больше). Опцион этого типа дает его обладателю право продать товар по заранее оговоренной цене или отказаться от сделки. Затратив некоторые средства сегодня, производитель бензина фиксировал минимальную цену поставки, сохранив возможность продать бензин дороже, если рыночная конъюнктура сложится для него благоприятно.
3. Европейская фирма планирует взять через 6 месяцев долларовый кредит в банке сроком на 3 месяца по ставке LIBOR+3%. Чтобы снизить риск увеличения стоимости его обслуживании при повышении процентных ставок, она продает на бирже CME фьючерс на трехмесячный евродолларовый депозит со сроком исполнения через 6 месяцев (фьючерсная цена, в данном случае, определяется как 100% - ставка по депозиту, поэтому с ростом процентных ставок прибыльной является "короткая" позиция на срочном рынке, т.е., продажа).
4. Инвестор в США включает в консервативную часть своего портфеля 30-летние облигации Казначейства США с фиксированным купонным доходом. Для того, чтобы защитить реальные доходы по этим облигаций от влияния инфляции, он включает в портфель облигации с фиксированным процентным доходом по купонам и номиналом, индексируемым на текущий уровень инфляции (индекс потребительских цен CPI-U).
5. Японская фирма поставляет товар в США и получает оплату за него в долларах, которые затем конвертирует в йены. Для хеджирования риска роста курса йены к доллару, фирма покупает фьючерс JPY/USD).
6. 25% местных налогов штата Техас поступает от нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний. При падении мировых цен на нефть поступление налогов сокращается. Для того, чтобы стабилизировать будущие денежные потоки, администрация штата разработала программу хеджирования будущей цены продажи нефти (это реальный пример).

Как видно из приведенных примеров, хеджирование может применяться как для снижения риска потерь, связанных с изменением как цен на товары, так и других рыночных факторов (обменных курсов валют, процентных ставок). В дальнейшем, однако, основное внимание мы уделим именно хеджированию товарных позиций.

**Источники ценового риска**

Прежде, чем ответить на ключевой вопрос "хеджировать или не хеджировать", компания должна оценить степень своей подверженности ценовому риску. Эта подверженность имеет место при выполнении следующих условий:

1. Цены на исходные материалы (услуги) или на выходную продукцию не являются постоянными.
2. Компания не может по своему усмотрению устанавливать цены на исходные материалы (услуги).
3. Компания не может свободно устанавливать цены на выходную продукцию, сохраняя при этом объем реализации (в натуральном выражении).

Теперь остановимся на основных источниках риска, связанного с возможным изменениям цен:

1. Нереализованные запасы готовой продукции.
2. Непроизведенная продукция или будущий урожай.
3. Заключенные форвардные контракты.

**Основные инструменты хеджирования**

Прежде, чем говорить о конкретных инструментах, необходимо отметить, что когда мы употребляем термин "хеджирование", то имеем в виду, прежде всего, цель сделки, а не применяемые средства. Одни и те же инструменты используются и хеджером и спекулянтом; разница только их назначении. Хеджер заключает сделку с целью снижения риска, связанного с возможным движением цены; спекулянт сознательно принимает на себя этот риск, рассчитывая на благоприятный исход.

В зависимости от формы организации торговли, все инструменты хеджирования можно разделить на биржевые и внебиржевые.

Внебиржевые инструменты хеджирования - это, в первую очередь, форвардные контракты и товарные свопы. Сделки этих типов заключаются напрямую между контрагентами или при посредничестве дилера (например, дилера по свопам).

Биржевые инструменты хеджирования - это товарные фьючерсы и опционы на них. Торговля этими инструментами производится на специализированных торговых площадках (биржах); существенным моментом при этом является то, что одной из сторон в каждой сделке купли-продажи является Расчетная палата биржи, гарантирующая выполнение как продавцом, так и покупателем, своих обязательств. Основным требованием к биржевым товарам является возможность их стандартизации. К стандартизируемым товарам относятся, в первую очередь, нефть и нефтепродукты, газ, цветные и драгоценные металлы, а также продовольственные товары (зерновые, мясо, сахар, какао и т.п.).

Теперь кратко перечислим основные достоинства и недостатки биржевых и внебиржевых инструментов хеджирования:

Внебиржевые инструменты:

Достоинства

1. в максимальной степени учитывают требования конкретного клиента на тип товара, размер партии и условия поставки

Недостатки

1. низкая ликвидность - расторжение ранее заключенной сделкой сопряжено, как правило, со значительными материальными издержками
2. относительно высокие накладные расходы
3. существенные ограничения на минимальный размер партии
4. сложности поиска контрагента;
5. в случае заключения прямых сделок между продавцом и покупателем возникает риск невыполнения сторонами своих обязательств.

Биржевые инструменты:

Достоинства

1. высокая ликвидность рынка (позиция может быть открыта и ликвидирована в любой момент)
2. высокая надежность - контрагентом по каждой сделке выступает расчетная палата биржи
3. сравнительно низкие накладные расходы на совершение сделки
4. доступность - с помощью средств телекоммуникации торговля на большинстве бирж может вестись из любой точки планеты

Недостатки

1. весьма жесткие ограничения на тип товара, размеры партии, условия и срок поставки

**Стратегии хеджирования**

Стратегия хеджирования - это совокупность конкретных инструментов хеджирования и способов их применения для уменьшения ценовых рисков.

Все стратегии хеджирования основаны на параллельном движении цены "спот" и фьючерсной цены, результатом которого является возможность возместить на срочном рынке убытки, понесенные на рынке реального товара. Однако, как мы уже отмечали, это сходство не является совершенным. Изменчивость базиса влечет за собой остаточный риск, не устраняемый с помощью хеджирования.

Существует 2 основных типа хеджирования - хедж покупателя и хедж продавца.

Хедж покупателя используется в случаях, когда предприниматель планирует купить в будущем партию товара и стремится уменьшить риск, связанный с возможным ростом его цены. Базовыми способами хеджирования будущей цены приобретения товара является покупка на срочном рынке фьючерсного контракта, покупка опциона типа "колл" или продажа опциона типа "пут".

Хедж продавца применяется в противоположной ситуации, т.е., при необходимости ограничить риски, связанные с возможным снижением цены товара. Способами такого хеджирования являются продажа фьючерсного контракта, покупка опциона типа "пут" или продажа опциона типа "колл".

**Что дает хеджирование**

Несмотря на издержки, связанные с хеджированием, и многочисленные трудности, с которыми компания может встретиться при разработке и реализации стратегии хеджирования, его роль в обеспечении стабильного развития очень велика:

1. Происходит существенное снижение ценового риска, связанного с закупками сырья и поставкой готовой продукции; хеджирование процентных ставок и обменных курсов снижает неопределенности будущих финансовых потоков и обеспечивает более эффективный финансовый менеджмент. В результате уменьшаются колебания прибыли и улучшается управляемость производством.
2. Хорошо построенная программа хеджирования уменьшает как риск, так и затраты. Хеджирование высвобождает ресурсы компании и помогает управленческому персоналу сосредоточиться на аспектах бизнеса, в которых компания имеет конкурентное преимущество, минимизируя риски, не являющимися центральными. В конечном итоге, хеджирование увеличивает капитал, уменьшая стоимость использования средств и стабилизируя доходы.
3. Хедж не пересекается с обычными хозяйственными операциями и позволяет обеспечить постоянную защиту цены без необходимости менять политику запасов или заключать долгосрочные форвардные контракты.
4. Во многих случаях хедж облегчает привлечение кредитных ресурсов: банки учитывают захеджированные залоги по более высокой ставке; это же относится к контрактам на поставку готовой продукции.

Еще раз отметим - хеджирование не ставит своей непосредственной задачей повышение прибыли; источником прибыли является основная производственная деятельность.

**Примеры хеджирования**

1. ЗАО "ЛУКойл-Пермь". Толчком к осуществлению хеджирования для компании стало падение цен на сырую нефть во втором квартале 1996 года с 22 до 18 долларов за баррель с одной стороны, и кризис сбыта нефтепродуктов на внутреннем рынке с другой. Первым опытом проведения хеджирования стала продажа 15 января 1997 года 30 контрактов на мазут (Heating Oil) на NYMEX, этим было захеджировано 10 % экспорта нефтепродуктов. Так как существует значительная разница во времени торгов на IPE и NYMEX (5 часов), компания перенесла торговлю в Лондон. Одновременно с этим началось хеджирование поставок сырой нефти. За период с января по июль 1997 года было проведено 7 сделок с фьючерсными контрактами на IPE и NYMEX. Объем торгов составил 180 контрактов на мазут, что приблизительно равно 20 000 тонн, и 300 контрактов на нефть - 39 484 тонны. По итогам всего периода, от операций с фьючерсами была получена вариационная маржа в размере 115645 долларов США, что покрыло убыток на спот-рынке. Средняя продолжительность одной сделки (разница между открытием и закрытием позиции) - 8 дней. Суммарная продолжительность всех сделок - 56 дней, или 28% от полного периода поддержания счета (197 дней). Объемы торгов, конечно, трудно сопоставить с объемами экспорта компании. Но этот опыт был первым, и он, похоже, удался.
2. Другим примером хеджирования может служить опыт штата Техас. После падения цен на нефть в 1986 с 35 долларов за баррель до 11 долларов сложилась ситуация при которой казна штата, на четверть зависящая от поступлений в виде пошлин на нефть, оказалась практически пустой, так как штат не смог собрать ожидаемую сумму (размер недополученных пошлин составила 3,5 млрд. $). Для того, чтобы такая ситуация не повторилась в будущем была разработана программа хеджирования налоговых поступлений, с помощью опционов. Все сделки заключались на NYMEX. Проведение операции началось в сентябре 1991 г., для хеджирования была выбрана цена в 21,5 $ за баррель (за время проведения хеджа (2 года) уровень цен менялся от 22,6 $ до 13,91 $ за баррель). Программа хеджирования была составлена таким образом, что фиксировалась минимальная цена нефти (21,5 $ за баррель), а при росте цен на нефть штат получал дополнительную прибыль. Эта методика позволила правительству штата в течении двух лет получать стабильный доход, при значительных колебаниях цены на нефть.

**4 Лизинг**

Лизинг появился и стал бурно развиваться в 50-х — начале 60-х годов в США. Как форма аренды оборудования и недвижимости идея лизинга далеко не нова, в сельском хозяйстве аренда земли и средств производства известна очень давно. Аренда складов, машин и оборудования достаточно широко практиковались еще в прошлом веке. Во второй половине 20 века банки вместо денежных ссуд в отдельных случаях стали предоставлять клиентам в аренду машины и оборудование, таким образом, старые арендные отношения перешли на новую экономическую платформу и, как считают специалисты, стали разновидностью банковских кредитов.

Возникновение инвестиционного лизинга связывают со значительным ростом инвестиций в развитых странах в последнее время, вызванных потребностями в рационализации и расширении производства, а также это связано с трудностями получения капитала на финансовых рынках для мелких и средних фирм. В ухудшения структуры капитала предприятий, т.е. уменьшения доли самофинансирования, лизинг представляет собой одно из дополнительных средств обычного инвестиционного финансирования. Наиболее специфическими, характерными причинами для фирм обращения к лизингу являются заинтересованность таких фирм — производителей новых видов продукции в ‘проталкивании’ этой продукции на рынок, а с другой стороны — спрос на оборудование у маломощных в финансовом отношении предприятий. В условиях обостряющейся конкуренции фирмам, прежде всего, электротехнической промышленности и машиностроения, все труднее оказалось выходить на рынок с новыми товарами, особенно с компьютерами и копировальной аппаратурой. Чтобы показать преимущества и достоинства нового товара, фирмы сдавали его в аренду, тем самым создавая ему рекламу.

Быстро развивающиеся фирмы, которые не имели достаточно средств или не могли получить кредиты у банков, так как были неплатежеспособными или не пользовались доверием (например, из-за неблагоприятной картины собственного баланса), проявляли повышенный интерес к альтернативным методам финансирования. В таком случае, если у компании мало собственных средств для инвестирования и она не может рассчитывать на получение кредита в банке, наиболее выгодная форма финансирования будет та, которая предоставляет в ее распоряжение сравнительно больше средств. Обычный инвестиционный кредит позволяет покрыть максимум 70% расходов по возведению или приобретению инвестиционного объекта, а лизинг, давая возможность инвестору приобрести объект полностью, оказывается более выгодным.

Под лизингом понимается сдача в аренду предметов длительного пользования: зданий, машин, самолетов, автомобилей, компьютеров, контрольного оборудования.

Лизинг — это предоставление права на пользование движимым или недвижимым имуществом путем передачи его во владение на определенный срок или неопределенное время за периодически выплачиваемую компенсацию.

Лизинг представляет собой, как правило, трехсторонний комплекс отношений, в которых лизинговая компания по просьбе и указанию пользователя приобретает у изготовителя оборудование, которое затем сдает ему во временное пользование.

В состав комплекса входят два договора:

1. договор купли-продажи (между лизинговой компанией и изготовителем на приобретение оборудования, где изготовитель продавец, а лизинговая компания-получатель)
2. договор лизинга (между лизинговой компанией и пользователем, в силу которого первая передает второму во временное пользование оборудование, купленное у изготовителя специально для этой цели).

Существуют различные формы и виды лизинга.

По объекту сделки лизинг подразделяется на лизинг потребительских товаров длительного пользования и лизинг инвестиционных товаров; арендаторами при лизинговой сделки могут быть как частные лица, так и предприятия, арендодателями при лизинговой сделках являются промышленные предприятия, которые довольно часто имеют собственные лизинговые компании, специальные лизинговые компании, которые во многих случаях представляют собой дочерние фирмы банков, а также ряд независимых от банков специальных лизинговых институтов, особенно широко распространенных при финансовом лизинге.

По характеру различают финансовый (капитальный) лизинг и операционный.

###### Финансовый лизинг

Финансовый лизинг напоминает покупку товара в рассрочку. Получатель (арендатор) обязуется производить периодические платежи кредитному банку или лизинговой компании. В некоторых случаях получатель по окончании срока договора может приобрести оборудование в собственность, однако, в разных странах этот вопрос регулируется неодинаково. В одних — условие о возможной покупке пользователем оборудования является обязательным условием договора лизинга (например, Франция, Бельгия), в других — отдано на усмотрение сторон (например, США), в третьих же включение такого условия запрещено (например, Великобритания). Арендное оборудование может быть оценено по существующей в данный момент рыночной цене, таким образом, арендатор в течение срока договора оплачивает путем периодических выплат всю стоимость полученных активов, а в конце совершает единовременный платеж, равный остаточной стоимости активов, и становится их владельцем. Эти платежи выполняют роль платы за кредит (проценты). Обычно под финансовый лизинг попадают такие инвестиционные товары как автомобили, самолеты, компьютеры, серийное оборудование, спецодежда. Такой договор заключается в зависимости от активов на срок от 2-6 лет до 10 лет, а иногда до 20 лет. Договор не может быть расторгнут до его окончания. Службы технического обслуживания и ремонта разделены. Финансовый лизинг также часто называется чистым лизингом с полной выплатой. Это связано с тем, что в идеальном варианте арендодатель должен получить в течение базового срока всю сумму средств, вложенных в арендуемую собственность, а также издержки, связанные с финансированием. Следовательно, выручка арендодателя составляет арендные выплаты, оценочную стоимость налоговых льгот, а также плюс оценочная остаточная стоимость активов к моменту истечения основного срока лизинга, либо остаточная стоимость, гарантированная арендатором или третей стороной. Размеры выплат в течение основного срока договора должны покрыть расходы лизинговой компании по приобретению и установке оборудования и обеспечить проценты на вложенный капитал и прибыль.

New-York Bank выделяет три типа лизинга по типу и объему:

1. многомиллионный, т.е. защищенный от налога, такого имущества как: авиалайнеры частных авиакомпаний и оборудование для бурения нефтяных скважин на морском шельфе;
2. промежуточный лизинг, стоимость имущества арендуемого по такому договору — 0,5-5 млн. долларов на период до 10 лет;
3. рыночный лизинг; банк объединяет в одном договоре несколько единиц сравнительно недорогого оборудования, выпускаемого одним производителем.

Договор о финансовом лизинге обычно предусматривает возмещение арендатором всех расходов арендодателя по владению производственными активами и их лизингу, за исключением подоходного налога. Если арендодатель пользуемся инвестиционным налоговым кредитом, арендатор также обязуется полностью компенсировать убытки, вызванные возможной потерей этого права. Иногда требуется аналогичная компенсация убытков, связанных с потерей права на вычет амортизационных отчислений из суммы облагаемого дохода. Основным средством защиты интересов арендодателя на случай физической потери имущества, его повреждения или уничтожения является страхование, взносы по которому платит арендатор. При необходимости на арендатора возлагается обязанность страховать арендодателя и от других видов риска. В США введение Единого коммерческого кодекса значительно расширило права арендодателей производственного оборудования на случай реорганизации или банкротства арендатора. В соответствии с положениями кодекса, если арендатор потерпит банкротство и попечительный совет, управляющий его делами, в период ликвидации принимает решение о прекращении лизинговых платежей как слишком обременительных для арендатора, арендодатель имеет право на возврат производственного оборудования, компенсацию убытков, вызванных банкротством (издержки по восстановлению во владении, продажи или повторной сдачи под лизинг), а также убытков по контракту в размере разницы — если таковая имеется — между дисконтированной стоимостью лизинговых и других платежей, которые должны были поступить к арендодателю за оставшиеся годы договора о лизинге, и стоимостью активов или объемом выручки от их продажи или повторном лизинге. В пределах той суммы, на которую выручка от продажи или повторного лизинга не покрывает невыплаченные лизинговые платежи и убытки от невыполненных обязательств, арендодатель становится главным кредитором. Положение договора о уровне, причиненном ликвидацией фирмы, обычно применяются только в том случае, если фактические убытки примерно равны обусловленным в договоре. Это, разумеется, возлагает на арендодателя обязанности обосновать сумму фактических убытков, что в значительной степени снижает целесообразность включения такого положения в договоре о лизинге.

Операционный лизинг

Операционный лизинг, скорее всего, можно сравнить с ссудой, которая может быть аннулирована в любой момент времени и позволяет арендатору кратковременно использовать машины и оборудование. Наиболее типичен операционный лизинг для сделок с населением, например, IBM широко использует эту форму для обслуживания клиентов. Договор заключается на 3-5 лет и может быть расторгнут арендатором в любое время, благодаря чему арендатор может быстро перейти на более совершенное оборудование. В отличие от финансового лизинга, где арендатор сам несет ответственность за получение оборудования, сам страхует оборудование или другое имущество, выплачивает налоги, амортизационные отчисления и ремонтирует, при операционном лизинге эти обязанности лежат на арендодателе.

Существует также лизинг с предоставлением всех услуг. Он выделяется некоторыми американскими авторами. В этом случае арендодатель выполняет ремонт, страхование и выплату налогов. Сделки же, при которых все эти обязанности числятся за арендатором, они называют ‘‘чистым’’ лизингом.

Регулируемый лизинг как сделка имеет следующую схему:

ссудополучатель передает оборудование арендатору, вкладывая незначительную часть своих средств, основная масса полученных им от Банка или (третьего лица). Третьим лицом обычно являются банки, промышленные компании, покупатели.

Лизинг может финансироваться как напрямую, так и косвенно, поэтому различают прямой и косвенный лизинг.

При прямом лизинге сделка финансируемся полностью ссудодателем, ссудополучатель заключает специальное соглашение с производителем оборудования. Ссудополучатель полностью финансирует поставляемое производителем оборудование потребителю, т.е. фактически покупает его и сдает в аренду. Операция довольно трудоемка и влечет значительные расходы, окупается только при значительной массовости и хорошем знании специфики условий рынка ссудодателем. Косвенный лизинг напоминает продажу товара в кредит. Ссудодатель финансирует покупку оборудования или гарантирует подпись получателя на векселе, предоставляет продавцу гарантийное письмо и управляет рентными платежами клиента. В цепь сделки включены четыре лица: лизинговая компания непосредственно осуществляет лизинговую сделку; банк финансирует сделку; промышленная компания передает оборудование потребителю; покупатель получает оборудование и совершает арендные платежи банку или лизинговой компании.

При прямом лизинге арендодателем выступает либо непосредственно изготовитель, либо торговец, либо банк — собственник оборудования, купленного у изготовителя, а при косвенном лизинге — компания-посредник (либо дочернее предприятие банка, либо фирма, тесно с ним связанная).

С точки зрения изготовителя лизинг является разновидностью продаж, с точки зрения арендатора — форма заемного финансирования, как альтернатива инвестиций, а для лизинговой компании — форма кредита.

Косвенный лизинг широко распространен в банковской среде, т.к. банк лишь финансирует лизинговую компанию (70-90% оборудования), не приобретая объекта лизинга в свою собственность.

США существует разновидность косвенного лизинга, когда в цепь банк-лизингодатель-арендатор-изготовитель включается доверенная компания, действующая совместно с лизингодателями. Обычно таким путем оформляется финансовый или инвестиционный лизинг. Учредителем “траста’’ обычно является банк или специализированная лизинговая компания. Вторая сторона траста — “доверительный собственник”. Он имеет право собственности на оборудование, он вносит 20% стоимости оборудования и обеспечивает налоговые льготы всему трасту.

Одним из видов лизинга является “продажа и релизинг”. В этом случае собственник оборудования при острой нужде в средствах продает свои активы с условием последующей сдачи ему их в аренду. Этот вид лизинга позволяет увеличить капитал и сохранить активы. По окончании срока договора активы выкупаются арендатором. Этот вид лизинга довольно распространен — годовой объем в США в 1985 году составил $ 26 Млн.

При развитии лизинга в США в 50-60 г. наиболее популярны были финансовый, прямой и косвенный лизинг, в 70-е годы широко стал использоваться регулируемый лизинг, который позволил промышленным компаниям увеличить реализацию, рассчитывая при этом на банковские ссуды, за счет которых создавались условия непрерывного кругооборота капитала.

###### Особые виды лизинга

Аренда автотранспортных средств.

Лизинг автотранспортных средств стал важной и довольно своеобразной областью арендных операций, который заслуживает определенного внимания. Прежде всего, все более широкое предпочтение лизинга перед покупкой в рассрочку как для частных лиц, так и для предприятий связано с низким первоначальным платежом, а равно как и ежемесячных взносов. При этом, однако, лицо, не использующее арендованный автомобиль для деловых целей, лишено возможности вычитать из облагаемого налогом дохода сумму выплачиваемых процентов. Лизинг также выгоден для автомобильных дилеров, так как стимулирует желание купить автомобиль, а сам дилер может воспользоваться налоговым инвестиционным кредитом и ускоренным начислением износа.

В случае лизинга автотранспортных средств от арендатора обычно требуется гарантия (полная или частичная) того, что по истечении срока аренды машина будет иметь определенную остаточную стоимость. Лизинг с такой гарантией называется лизингом открытого типа, а без нее — закрытого типа. Часто гарантия арендатора ограничивается суммой лизинговых платежей не более, чем за 3 месяца. Как в первом, так и во втором случае арендатор несет ответственность за любой ущерб, причиненный автомобилю. Кроме того, с него может взиматься дополнительный сбор по несколько центов за милю при превышении общей длины пробега, например, 15 тыс. миль в год.

Финансовый лизинг автотранспортных средств, оказываемых коммерческими банками, является, как правило, результатом аренды или лизинга, предоставляемого автомобильными дилерами. Банк соглашается стать арендодателем в подобной ситуации только после изучения условий лизинга такого рода, т.е. если его устаревает сумма первоначального взноса и размер арендных платежей, расчетная остаточная стоимость автомобиля и кредитоспособность арендатора. Если расчетная остаточная стоимость при лизинге открытого типа составляет значительную долю (30-40% и более) стоимости арендованной собственности, лизинг аналогичен срочной ссуде с крупным платежом, выплачиваемой по истечении срока.

Лизинговые (арендные) платежи исчисляются исходя из разницы между начальной и расчетной остаточной стоимостью арендуемого объекта, а не из полной его стоимости. Следовательно, лизинг на 36 месяцев подобен ссуде с таким же сроком погашения и крупным платежом в момент его истечения, что снижает размер ежемесячных платежей до уровня взносов по обычной ссуде сроком в 5-6 лет. Во многих случаях банки участвуют в финансовом лизинге автотранспортных средств не как самостоятельные арендодатели, а выдавая ссуду арендодателю под залог арендуемого имущества. Однако вследствие незначительного первоначального взноса в лизинге размер ссужаемой суммы часто основан на стоимости автомобиля для арендатора, а не его розничной цене.

Аренда с привлечением средств.

Этот вид лизинга предусматривает получение арендодателем долгосрочного займа у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80% стоимости сдаваемых в аренду активов. В сделке лизинга с привлечением средств арендодатель кроме дохода в виде процента и быстрого возмещения капиталовложений за счет изъятия из-под налогообложения амортизационных отчисления и процентных платежей в первые годы лизинга, получает также вознаграждение за организацию финансирования. Арендодатель берет долгосрочную ссуду (без права обратного требования к арендатору), причем арендные платежи и оборудование служат обеспечением ссуды. Для снижения налогов арендодатель отсчитывается по лизинговым платежам как по статье дохода, и в этом случае получает право вычитать амортизационные начисления по лизинговому оборудованию, а также и ссудный процент по долгосрочному займу из суммы, облагаемой налогом. Таким образом, в первые годы лизинга арендодатель несет крупные убытки из-за налогов, но имеет значительные поступления денежных средств, которые на последующих этапах идут на убыль.

Лизинг с привлечением средств часто используется в крупных сделках, когда арендаторы лишены возможности воспользоваться налоговым инвестиционным кредитом или ускоренным начислением износа.

Это объясняется следующими причинами:

* недостаточные прибыли
* доходы полностью или частично свободны от налогообложения.

Выбрав лизинг, т.е. отказавшись от покупки активов, арендатор может передать свои весьма существенные налоговые льготы арендодателю в обмен на финансирование под процент, который часто бывает гораздо ниже, чем обычная ставка процента.

Такие лизинговые операции обслуживают разнообразные учреждения: коммерческие банки, инвестиционные банки, независимые лизинговые и коммерческие финансовые компании, так называемые компании по заключению арендных договоров или посреднические фирмы. Иногда более крупные банки выступают инициатором заключения лизинговой сделки, не участвуя в ее финансировании и получая прибыль только в виде комиссии за учреждение лизинга. Во многих случаях долгосрочная часть финансирования возлагается на инвестиционные банки, договариваясь о предоставлении долгосрочного капитала с другими инстуциональными кредиторами, промышленными корпорациями, другими коммерческими банками и частными лицами.

**5 Факторинг**

Фак­то­ринг — пе­ре­ус­туп­ка фак­то­рин­го­вой ком­па­нии не­оп­ла­чен­ных дол­го­вых требований (сче­тов-фак­тур и век­се­лей), воз­ни­каю­щих ме­ж­ду контр­аген­та­ми в про­цес­се реали­за­ции то­ва­ров и ус­луг на ус­ло­ви­ях ком­мер­че­ско­го кре­ди­та, в со­че­та­нии с эле­мен­та­ми бух­гал­тер­ско­го, ин­фор­ма­ци­он­но­го, сбы­то­во­го, стра­хо­во­го, юри­ди­че­ско­го и дру­го­го обслужи­ва­ния по­став­щи­ка.

В со­от­вет­ст­вии с Кон­вен­ци­ей о ме­ж­ду­на­род­ном фак­то­рин­ге, при­ня­той в 1988 г. Между­на­род­ным ин­сти­ту­том уни­фи­ка­ции ча­ст­но­го пра­ва, опе­ра­ция счи­та­ет­ся фак­то­рин­гом в том слу­чае, ес­ли она удов­ле­тво­ря­ет как ми­ни­мум двум из че­ты­рех при­зна­ков:

1. на­ли­чие кре­ди­то­ва­ния в фор­ме пред­ва­ри­тель­ной оп­ла­ты дол­го­вых тре­бо­ва­ний
2. ве­де­ние бух­гал­тер­ско­го уче­та по­став­щи­ка, пре­ж­де все­го, уче­та реа­ли­за­ции
3. ин­кас­си­ро­ва­ние его за­дол­жен­но­сти
4. стра­хо­ва­ние по­став­щи­ка от кре­дит­но­го рис­ка

Вме­сте с тем в ря­де стран к фак­то­рин­гу от­но­сят и учет сче­тов-фак­тур — опе­ра­цию, удов­ле­тво­ряю­щую лишь од­но­му, пер­во­му из ука­зан­ных при­зна­ков.

Фак­то­рин­го­вое об­слу­жи­ва­ние наи­бо­лее эф­фек­тив­но для ма­лых и сред­них пред­при­ятий, ко­то­рые тра­ди­ци­он­но ис­пы­ты­ва­ют фи­нан­со­вые за­труд­не­ния из-за не­свое­вре­мен­но­го погашения дол­гов де­би­то­ра­ми и ог­ра­ни­чен­но­сти дос­туп­ных для них ис­точ­ни­ков кредитования. Вме­сте с тем не вся­кое пред­при­ятие, от­но­ся­щие­ся к ка­те­го­рии ма­ло­го и средне­го, мо­жет вос­поль­зо­вать­ся ус­лу­га­ми фак­то­рин­го­вой ком­па­нии. Так, фак­то­рин­го­во­му об­слу­жи­ва­нию не под­ле­жат:

1. пред­при­ятия с боль­шим ко­ли­че­ст­вом де­би­то­ров, за­дол­жен­ность ка­ж­до­го из которых вы­ра­жа­ет­ся не­боль­шой сум­мой
2. пред­при­ятия, за­ни­маю­щие­ся про­из­вод­ст­вом не­стан­дарт­ной или узкоспециализиро­ван­ной про­дук­ции
3. строи­тель­ные и дру­гие фир­мы, ра­бо­таю­щие с суб­под­ряд­чи­ка­ми
4. пред­при­ятия, реа­ли­зую­щие свою про­дук­цию на ус­ло­ви­ях по­сле­про­даж­но­го обслу­жи­ва­ния, прак­ти­кую­щие ком­пен­са­ци­он­ные (бар­тер­ные) сдел­ки
5. пред­при­ятия, за­клю­чаю­щие со свои­ми кли­ен­та­ми дол­го­сроч­ные кон­трак­ты и выстав­ляю­щие сче­та по за­вер­ше­нии оп­ре­де­лен­ных эта­пов ра­бот или до осу­ще­ст­в­ле­ния по­ста­вок (аван­со­вые пла­те­жи).

Фак­то­рин­го­вые опе­ра­ции так­же не про­из­во­дят­ся по дол­го­вым обя­за­тель­ст­вам физиче­ских лиц, фи­лиа­лов или от­де­ле­ний пред­при­ятия.

По­доб­ные ог­ра­ни­че­ния обу­слов­ле­ны тем, что в ука­зан­ных слу­ча­ях фак­то­рин­го­вой ком­па­нии дос­та­точ­но труд­но оце­нить кре­дит­ный риск или не­вы­год­но брать на се­бя повышен­ный объ­ем ра­бот, а так­же до­пол­ни­тель­ный риск, воз­ни­каю­щий при пе­ре­ус­туп­ке таких тре­бо­ва­ний, оп­ла­та ко­то­рых мо­жет быть не про­из­ве­де­на в срок по при­чи­не не­вы­пол­не­ния по­став­щи­ком ка­ких-ли­бо сво­их до­го­вор­ных обя­за­тельств.

По­ми­мо это­го, по­став­щик дол­жен про­из­во­дить то­ва­ры или ока­зы­вать ус­лу­ги вы­со­ко­го ка­че­ст­ва, иметь пер­спек­ти­вы бы­ст­ро­го рас­ши­ре­ния про­из­вод­ст­ва и уве­ли­че­ния при­бы­ли (толь­ко в этом слу­чае пред­при­ятию бу­дет вы­год­но оп­ла­чи­вать дос­та­точ­но вы­со­кую стоимость ус­луг фак­то­рин­го­вой ком­па­нии) и су­гу­бо вре­мен­ные при­чи­ны не­хват­ки де­неж­ных средств — из-за не­свое­вре­мен­но­го по­га­ше­ния дол­гов де­би­то­ра­ми, а так­же не­дос­та­точ­но­го уров­ня при­бы­ли, чрез­мер­ных то­вар­ных за­па­сов и труд­но­стей, свя­зан­ных с производственным про­цес­сом.

Ви­ды фак­то­рин­го­вых опе­ра­ций

В ос­но­ве фак­то­рин­га ле­жит пе­ре­ус­туп­ка не­оп­ла­чен­ных дол­го­вых тре­бо­ва­ний факторин­го­вой ком­па­нии, что яв­ля­ет­ся об­щим эле­мен­том для всех ви­дов фак­то­рин­га, описан­ных ни­же.

Фак­то­рин­го­вые опе­ра­ции бан­ков клас­си­фи­ци­ру­ют­ся как:

внут­рен­ние, ес­ли по­став­щик и его кли­ент, т.е. сто­ро­ны по до­го­во­ру ку­п­ли-про­да­жи, а так­же фак­то­рин­го­вая ком­па­ния на­хо­дят­ся в од­ной и той же стра­не, или ме­ж­ду­на­род­ные;

от­кры­тые, ес­ли долж­ник уве­дом­лен об уча­стии в сдел­ке фак­то­рин­го­вой ком­па­нии, или за­кры­тые (кон­фи­ден­ци­аль­ные). Уве­дом­ле­ние долж­ни­ка при от­кры­том фак­то­рин­ге осуществля­ет­ся пу­тем со­от­вет­ст­вую­щей за­пи­си на сче­те-фак­ту­ре, под­твер­ждаю­щий, что пра­во­пре­ем­ни­ком по воз­ни­каю­ще­му дол­гу яв­ля­ет­ся оп­ре­де­лен­ная фак­то­рин­го­вая ком­па­ния и что пла­теж дол­жен осу­ще­ст­в­лять­ся в ее поль­зу;

с пра­вом рег­рес­са, — об­рат­но­го тре­бо­ва­ния к по­став­щи­ку воз­мес­тить уп­ла­чен­ную сумму, или без по­доб­но­го пра­ва. Дан­ные ус­ло­вия свя­за­ны с рис­ка­ми, ко­то­рые воз­ни­ка­ют при от­ка­зе пла­тель­щи­ка от вы­пол­не­ния сво­их обя­за­тельств, т.е. кре­дит­ны­ми рис­ка­ми.

При за­клю­че­нии со­гла­ше­ния с пра­вом рег­рес­са по­став­щик про­дол­жа­ет не­сти оп­ре­де­лен­ный кре­дит­ный риск по дол­го­вым тре­бо­ва­ни­ям, про­дан­ным им фак­то­рин­го­вой ком­па­нии. По­след­няя мо­жет вос­поль­зо­вать­ся пра­вом рег­рес­са и при же­ла­нии про­дать по­став­щи­ку лю­бое не­оп­ла­чен­ное дол­го­вое тре­бо­ва­ние в слу­чае от­ка­за кли­ен­та от пла­те­жа (его не­пла­те­же­спо­соб­но­сти). Дан­ное ус­ло­вие пре­ду­смат­ри­ва­ет­ся, ес­ли по­став­щи­ки уве­ре­ны, что у них не мо­гут поя­вить­ся со­мни­тель­ные дол­го­вые обя­за­тель­ст­ва, ли­бо в си­лу то­го, что они дос­та­точ­но тща­тель­но оце­ни­ва­ют кре­ди­то­спо­соб­ность сво­их кли­ен­тов, раз­ра­бо­тав соб­ст­вен­ную, дос­та­точ­но эф­фек­тив­ную сис­те­му за­щи­ты от кре­дит­ных рис­ков, ли­бо в си­лу спе­ци­фи­ки сво­их кли­ен­тов. И в том, и в дру­гом по­став­щик не счи­та­ет нуж­ным оп­ла­чи­вать ус­лу­ги по стра­хо­ва­нию кре­дит­но­го рис­ка. Од­на­ко га­ран­ти­ро­ван­ный для по­став­щи­ка и свое­вре­мен­ный при­ток де­неж­ных средств мо­жет обес­пе­чи­вать­ся толь­ко при за­клю­че­нии со­гла­ше­ния без пра­ва рег­рес­са. Не­об­хо­ди­мо, прав­да, от­ме­тить, что, ес­ли дол­го­вое обя­за­тель­ст­во при­зна­но не­дей­ст­ви­тель­ным (на­при­мер, ес­ли по­став­щик от­гру­зил кли­ен­ту не за­ка­зан­ный им то­вар и пе­ре­ус­ту­пил вы­став­лен­ный за не­го счет ком­па­нии), фак­то­рин­го­вая ком­па­ния в лю­бом слу­чае име­ет пра­во рег­рес­са к по­став­щи­ку;

с ус­ло­ви­ем о кре­ди­то­ва­нии по­став­щи­ка в фор­ме пред­ва­ри­тель­ной оп­ла­ты (до 80 % пе­ре­ус­ту­пае­мых им дол­го­вых тре­бо­ва­ний) или оп­ла­ты тре­бо­ва­ний к оп­ре­де­лен­ной да­те. Ос­нов­ным пре­иму­ще­ст­вом пред­ва­ри­тель­ной оп­ла­ты яв­ля­ет­ся то, что ее раз­мер пред­став­ля­ет со­бой фик­си­ро­ван­ный про­цент от сум­мы дол­го­вых тре­бо­ва­ний. Та­ким об­ра­зом, по­став­щик ав­то­ма­ти­че­ски по­лу­ча­ет боль­ше средств при уве­ли­че­нии объ­е­ма сво­их про­даж.

В от­сут­ст­вии пред­ва­ри­тель­ной оп­ла­ты сум­ма пе­ре­ус­ту­п­лен­ный дол­го­вых тре­бо­ва­ний (за ми­ну­сом из­дер­жек) пе­ре­чис­ля­ет­ся по­став­щи­ку на оп­ре­де­лен­ную да­ту или по ис­те­че­нии оп­ре­де­лен­но­го вре­ме­ни.

Ти­пы фак­то­рин­го­вых со­гла­ше­ний

В за­ви­си­мо­сти от раз­лич­ных тре­бо­ва­ний по­став­щи­ка и фак­то­рин­го­вой ком­па­нии раз­ра­бо­тан ряд ва­ри­ан­тов внут­рен­них фак­то­рин­го­вых со­гла­ше­ний.

Со­гла­ше­ние о пол­ном об­слу­жи­ва­нии (от­кры­том фак­то­рин­ге без пра­ва рег­рес­са) за­клю­ча­ет­ся обыч­но при по­сто­ян­ных и дос­та­точ­но дли­тель­ных кон­так­тах ме­ж­ду по­став­щи­ком и фак­то­рин­го­вой ком­па­ни­ей. Пол­ное об­слу­жи­ва­ние вклю­ча­ет в се­бя: пол­ную за­щи­ту от по­яв­ле­ния со­мни­тель­ных дол­гов и обес­пе­че­ние га­ран­ти­ро­ван­но­го при­то­ка де­неж­ных средств; управ­ле­ние кре­ди­том; учет реа­ли­за­ции; кре­ди­то­ва­ние в фор­ме пред­ва­ри­тель­ной оп­ла­ты (по же­ла­нию по­став­щи­ка) или оп­ла­ту сум­мы пе­ре­ус­ту­п­лен­ных дол­го­вых тре­бо­ва­ний (за ми­ну­сом из­дер­жек) к оп­ре­де­лен­ной да­те.

За ред­ким ис­клю­че­ни­ем пол­ное об­слу­жи­ва­ние про­из­во­дит­ся при ус­ло­вии, что по­став­щик пе­ре­ус­ту­па­ет фак­то­рин­го­вой ком­па­нии дол­ги сво­их кли­ен­тов.

С точ­ки зре­ния ком­па­нии это уст­ра­нит воз­мож­ность ее дис­кри­ми­на­ции, по­сколь­ку в про­тив­ном слу­чае по­став­щик мо­жет пе­ре­ус­ту­пить ей толь­ко те дол­го­вые тре­бо­ва­ния, ко­то­рые труд­но ин­кас­си­ро­вать или по ко­то­рым мак­си­ма­лен кре­дит­ный риск. Та­кая сис­те­ма вы­год­на и для по­став­щи­ка — ему не при­дет­ся вес­ти учет и осу­ще­ст­в­лять опе­ра­ции по от­дель­ным, не пе­ре­ус­ту­п­лен­ным дол­го­вым тре­бо­ва­ни­ям. Та­ким об­ра­зом, дан­ное ус­ло­вие оп­ти­маль­но для обе­их сто­рон.

Со­гла­ше­ние о пол­ном об­слу­жи­ва­нии с пра­вом рег­рес­са от­ли­ча­ет­ся от та­ко­во­го без пра­ва рег­рес­са тем, что фак­то­рин­го­вая ком­па­ния не страху­ет кре­дит­ный риск, ко­то­рый про­дол­жа­ет не­сти по­став­щик. Это оз­на­ча­ет, что ком­па­ния име­ет пра­во вер­нуть по­став­щи­ку дол­го­вые тре­бо­ва­ния на лю­бую сум­му, не оп­ла­чен­ные кли­ен­та­ми в те­че­ние оп­ре­де­лен­но­го сро­ка (обыч­но в те­че­ние 90 дней с ус­та­нов­лен­ной да­ты пла­те­жа).

Ос­нов­ной це­лью боль­шин­ст­ва фирм, при­бе­гаю­щих к ус­лу­гам фак­то­рин­го­вой ком­па­нии и за­клю­чаю­щих со­гла­ше­ние о пол­ном об­слу­жи­ва­нии, яв­ля­ет­ся по­лу­че­ние до­пол­ни­тель­ных де­неж­ных средств. Обыч­но фак­то­рин­го­вая ком­па­ния осу­ще­ст­в­ля­ет пред­ва­ри­тель­ную оп­ла­ту на сум­му до 80 % стои­мо­сти пе­ре­ус­ту­п­лен­ных дол­го­вых тре­бо­ва­ний. Впо­след­ст­вии пред­ва­ри­тель­ная оп­ла­та ком­пен­си­ру­ет­ся за счет пла­те­жей, осу­ще­ст­в­ляе­мых кли­ен­та­ми. Ос­тав­шие­ся 20 % (или бо­лее), за ми­ну­сом из­дер­жек ком­па­нии, пе­ре­чис­ля­ют­ся по­сле оп­ла­ты кли­ен­том дол­го­вых обя­за­тельств или в ука­зан­ный в со­гла­ше­нии срок.

Су­ще­ст­ву­ет ряд объ­ек­тив­ных при­чин, по ко­то­рым фак­то­рин­го­вая ком­па­ния не мо­жет пред­ва­ри­тель­но оп­ла­чи­вать 100 % стои­мо­сти дол­го­вых тре­бо­ва­ний (за ми­ну­сом стои­мо­сти сво­их ус­луг и про­цен­та за кре­дит). Пре­ж­де все­го это свя­за­но с воз­мож­ным воз­ник­но­ве­ни­ем спор­ных мо­мен­тов и оши­бок в сче­тах. Кро­ме то­го, дан­ная раз­ни­ца не­об­хо­ди­ма, что­бы ком­па­ния мог­ла при не­об­хо­ди­мо­сти (на­при­мер, при на­ру­ше­нии по­став­щи­ком ус­ло­вий фак­то­рин­го­во­го со­гла­ше­ния) ком­пен­си­ро­вать пред­ва­ри­тель­но оп­ла­чен­ные ею сум­мы.

Раз­но­вид­но­стью фак­то­рин­го­во­го со­гла­ше­ния о пол­ном об­слу­жи­ва­нии яв­ля­ет­ся агент­ское со­гла­ше­ние, или со­гла­ше­ние об оп­то­вом фак­то­рин­ге (от­кры­том). Пред­при­ятие мо­жет на­ла­дить соб­ст­вен­ную эф­фек­тив­ную сис­те­му уче­та и управ­ле­ния кре­ди­том, тем не ме­нее оно бу­дет ну­ж­дать­ся в за­щи­те от кре­дит­ных рис­ков и в кре­ди­то­ва­нии. В этом слу­чае фак­то­рин­го­вая ком­па­ния мо­жет пред­ло­жить за­клю­че­ние агент­ско­го фак­то­рин­го­во­го со­гла­ше­ния, в со­от­вет­ст­вии с ко­то­рым она бу­дет при­об­ре­тать не­оп­ла­чен­ные дол­го­вые тре­бо­ва­ния, а по­став­щик бу­дет вы­сту­пать в ее аген­та по их ин­кас­си­ро­ва­нию. Над­пись на сче­те бу­дет уве­дом­лять об уча­стии в сдел­ке фак­то­рин­го­вой ком­па­нии, но вме­сто ука­за­ния со­вер­шить пла­теж в поль­зу по­след­ней бу­дет ого­во­ре­но, что пла­теж на­до со­вер­шить на имя по­став­щи­ка, вы­сту­паю­ще­го в ка­че­ст­ве ее аген­та, но в поль­зу фак­то­рин­го­вой ком­па­нии. Пре­иму­ще­ст­во дан­но­го со­гла­ше­ния за­клю­ча­ет­ся в том, что сни­жа­ют­ся рас­хо­ды фак­то­рин­го­вой ком­па­нии по оцен­ке кре­ди­то­спо­соб­но­сти и, сле­до­ва­тель­но, пла­та, взи­мае­мая с по­став­щи­ка.

Кре­ди­то­ва­ние, пре­ду­смат­ри­вае­мое дан­ным со­гла­ше­ни­ем, ана­ло­гич­но кре­ди­то­ва­нию по со­гла­ше­нию о пол­ном об­слу­жи­ва­нии. Од­на­ко оп­ла­та ос­тав­шей­ся час­ти про­из­во­дит­ся толь­ко по­сле по­га­ше­ния дол­гов кли­ен­та­ми. По­сколь­ку фак­то­рин­го­вая ком­па­ния в дан­ном слу­чае не ока­зы­ва­ет не­по­сред­ст­вен­но­го влия­ния на про­цесс ин­кас­си­ро­ва­ния, она не мо­жет га­ран­ти­ро­вать осу­ще­ст­в­ле­ния пла­те­жа к оп­ре­де­лен­ной да­те.

Ес­ли по­став­щик за­ин­те­ре­со­ван толь­ко в кре­ди­то­ва­нии со сто­ро­ны фак­то­рин­го­вой ком­па­нии, то мо­жет быть за­клю­че­но от­кры­тое или кон­фи­ден­ци­аль­ное со­гла­ше­ние об уче­те (дис­кон­ти­ро­ва­нии) сче­тов-фак­тур. За­клю­че­ние та­ко­го ро­да со­гла­ше­ния дос­та­точ­но рис­ко­ван­но для фак­то­рин­го­вой ком­па­нии, вы­дви­гаю­щей в этом слу­чае наи­бо­лее же­ст­кие тре­бо­ва­ния к по­став­щи­ку, и име­ет ме­сто лишь при ус­ло­вии, что фи­нан­со­вое по­ло­же­ние по­след­не­го дос­та­точ­но проч­но. Дис­кон­ти­ро­ва­ние сче­тов-фак­тур яв­ля­ет­ся обыч­но од­но­ра­зо­вой опе­ра­ци­ей, осу­ще­ст­в­ля­ет­ся се­лек­тив­но и не ох­ва­ты­ва­ет все­го пла­теж­но­го обо­ро­та по­став­щи­ка.

Фак­то­ринг во внеш­не­эко­но­ми­че­ской дея­тель­но­сти

При экс­пор­те про­дук­ции зна­чи­тель­но воз­рас­та­ет кре­дит­ный риск экс­пор­те­ра (вслед­ст­вие труд­но­сти оцен­ки кре­ди­то­спо­соб­но­сти по­тен­ци­аль­ных ино­стран­ных кли­ен­тов; пре­дос­тав­ле­ния ком­мер­че­ско­го кре­ди­та на бо­лее дли­тель­ный срок, с уче­том вре­ме­ни, не­об­хо­ди­мо­го для дос­тав­ки то­ва­ров на ино­стран­ные рын­ки; а так­же из-за та­ких фак­то­ров, как по­ли­ти­че­ская не­ста­биль­ность в стра­не им­пор­те­ра, низ­кий уро­вень ее эко­но­ми­че­ско­го раз­ви­тия и т.д.). Кро­ме то­го, по­сколь­ку со­гла­ше­ние о внеш­не­тор­го­вом фак­то­рин­ге мо­жет пре­ду­смат­ри­вать ис­поль­зо­ва­ние двух и бо­лее ва­лют, воз­ни­ка­ет ва­лют­ный риск — опас­ность ва­лют­ных по­терь в свя­зи с из­ме­не­ни­ем ино­стран­ной ва­лю­ты по от­но­ше­нию к на­цио­наль­ной. В свя­зи с уве­ли­че­ни­ем сте­пе­ни рис­ка фак­то­рин­го­вая ком­па­ния предъ­яв­ля­ет бо­лее же­ст­кие тре­бо­ва­ния, чем к по­став­щи­кам на внут­рен­нем рын­ке.

При об­слу­жи­ва­нии экс­пор­те­ра фак­то­рин­го­вая ком­па­ния, как пра­ви­ло, за­клю­ча­ет до­го­вор с фак­то­рин­го­вой ком­па­ни­ей стра­ны-им­пор­те­ра и пе­ре­да­ет ей часть объ­е­ма ра­бот. Дан­ное со­гла­ше­ние пред­по­ла­га­ет вза­им­ность, т.е. фак­то­рин­го­вая ком­па­ния экс­пор­те­ра бу­дет дей­ст­во­вать в сво­ей стра­не от име­ни и по по­ру­че­нию ино­стран­ных фак­то­рин­го­вых ком­па­ний по сдел­кам, пред­по­ла­гаю­щим уча­стие этих двух стран. Та­кой фак­то­ринг по­лу­чил на­зва­ние вза­им­но­го, или двух­фак­тор­но­го.

Фак­то­рин­го­вая ком­па­ния экс­пор­те­ра мо­жет пе­ре­дать ком­па­нии, об­слу­жи­ваю­щей им­пор­те­ра, сле­дую­щие ви­ды ра­бот по до­го­во­ру:

1. оцен­ку кре­ди­то­спо­соб­но­сти им­пор­те­ра, стра­хо­ва­ние кре­дит­но­го рис­ка, оп­ре­де­ле­ние сумм, в пре­де­лах ко­то­рых мо­жет осу­ще­ст­в­лять­ся по­доб­ное стра­хо­ва­ние, обя­за­тель­ст­во воз­мес­тить не­оп­ла­чен­ную кли­ен­том сум­му кре­ди­та в оп­ре­де­лен­ный пе­ри­од по­сле на­сту­п­ле­ния сро­ка по­га­ше­ния;
2. ин­кас­си­ро­ва­ние дол­го­вых тре­бо­ва­ний, вклю­чая при не­об­хо­ди­мо­сти об­ра­ще­ние в ар­бит­раж;
3. пе­ре­вод средств в ва­лю­те пла­те­жа на счет фак­то­рин­го­вой ком­па­нии экс­пор­те­ра.

Пре­иму­ще­ст­во вза­им­но­го фак­то­рин­га за­клю­ча­ет­ся в том, что для ком­па­нии, об­слу­жи­ваю­щей им­пор­те­ра, дол­го­вые тре­бо­ва­ния яв­ля­ют­ся внут­рен­ни­ми, а не внеш­ни­ми, как для фак­то­рин­го­вой ком­па­нии экс­пор­те­ра. Вме­сте с тем но дос­та­точ­но гро­моз­док и пред­по­ла­га­ет вы­со­кие из­держ­ки сто­рон.

При вза­им­ном фак­то­рин­ге ос­нов­ная роль фак­то­рин­го­вой ком­па­нии экс­пор­те­ра за­клю­ча­ет­ся в кре­ди­то­ва­нии, и ес­ли экс­пор­тер в нем не за­ин­те­ре­со­ван, то ему вы­год­нее за­клю­чить со­гла­ше­ние не­по­сред­ст­вен­но с фак­то­рин­го­вой ком­па­ни­ей в стра­не-экс­пор­те­ре о пря­мом им­порт­ном фак­то­рин­ге. Од­на­ко это име­ет смысл лишь в том слу­чае, ко­гда экс­пор­тер про­из­во­дит­ся в од­ну или две стра­ны. Ес­ли экс­пор­тер име­ет контр­аген­тов во мно­гих стра­нах, то за­клю­че­ние од­но­го со­гла­ше­ния с фак­то­рин­го­вой ком­па­ни­ей сво­ей стра­ны бу­дет бо­лее удоб­ным, чем боль­шо­го ко­ли­че­ст­ва пря­мых со­гла­ше­ний с фак­то­рин­го­вы­ми ком­па­ния­ми дру­гих го­су­дарств.

В слу­чае пря­мо­го им­порт­но­го фак­то­рин­га фак­то­рин­го­вая ком­па­ния стра­ны-им­пор­те­ра за­клю­ча­ет со­гла­ше­ние по дан­ной стра­не, осу­ще­ст­в­ляя стра­хо­ва­ние кре­дит­но­го рис­ка, учет и ин­кас­си­ро­ва­ние тре­бо­ва­ний, яв­ляю­щих­ся для фак­то­рин­го­вой ком­па­нии внут­рен­ни­ми. Вме­сте с тем кре­ди­то­ва­ние за­гра­нич­но­го экс­пор­те­ра в ино­стран­ной для фак­то­рин­го­вой ком­па­нии ва­лю­те дос­та­точ­но за­труд­ни­тель­но, и ус­ло­вие о пред­ва­ри­тель­ной оп­ла­те встре­ча­ет­ся в по­доб­ных со­гла­ше­ни­ях чрез­вы­чай­но ред­ко.

Вы­со­кие из­держ­ки на вза­им­ный фак­то­ринг при­во­дит к то­му, что ряд фак­то­рин­го­вых ком­па­ний от­да­ют пред­поч­те­ние пря­мо­му экс­порт­но­му фак­то­рин­гу, т.е. бе­рут на се­бя кре­дит­ный риск, кре­ди­то­ва­ние, ве­де­ние уче­та и ин­кас­си­ро­ва­ние дол­го­вых тре­бо­ва­ний. При этом фак­то­рин­го­вая ком­па­ния стал­ки­ва­ет­ся со зна­чи­тель­ны­ми труд­но­стя­ми в оцен­ке кре­ди­то­спо­соб­но­сти ино­стран­ных кли­ен­тов и ин­кас­си­ро­ва­ние тре­бо­ва­ний. По­след­нее ча­ще все­го осу­ще­ст­в­ля­ет­ся от име­ни и по по­ру­че­нию фак­то­рин­го­вой ком­па­нии юри­ди­че­ски­ми кон­то­ра­ми стра­ны-им­пор­те­ра.

Осо­бен­но­стью внеш­не­тор­го­во­го фак­то­рин­га в це­лом яв­ля­ет­ся его все­гда от­кры­тый ха­рак­тер, а так­же от­сут­ст­вие пра­ва рег­рес­са к по­став­щи­ку на экс­порт. По­след­нее обу­слов­ле­но тем, что ос­нов­ной при­чи­ной фак­то­рин­го­во­го об­слу­жи­ва­ния экс­пор­те­ра вы­сту­па­ет обыч­но за­щи­та экс­пор­те­ра от кре­дит­но­го рис­ка. Об­слу­жи­ва­ние все­го то­ва­ро­обо­ро­та, ко­то­рое пре­ду­смат­ри­ва­ет­ся при опе­ра­ци­ях внут­ри стра­ны, встре­ча­ет­ся при фак­то­рин­го­вом об­слу­жи­ва­нии внеш­не­тор­го­вых опе­ра­ций го­раз­до ре­же, фак­то­рин­го­вые ком­па­нии в боль­шин­ст­ве слу­ча­ев спе­циа­ли­зи­ру­ют­ся на об­слу­жи­ва­нии рын­ка од­ной стра­ны или рын­ка оп­ре­де­лен­ной про­дук­ции.

##### 6 Эккаутинг

Эккаутинг - это сфера предпринимательства, связанная со сбором, обработкой, классификацией, анализом и оформлени­ем различных видов финансовой информации. Заказчи­ку информации предоставляется бизнес-справка. Бизнес-справка позволяет объективно судить о плате­жеспособности, кредитоспособности, финансовом по­ложении хозяйствующего субъекта, учитывать все воз­можные риски.

Эккаутинг производится совместно с Междуна­родным центром научной и технической информации и рядом других фирм, если это касается зарубежного партнера.

Технология анализа деловой информации прове­рена практикой. Для начала проверяются адресные данные и личность партнера, предложившего Вам сделку: совпадают ли они с заявленными. Многое мо­жет сказать и возраст компании, и показатели объемов производства. Крайне важна информация об участии фирмы в конфликтах, судебных разбирательствах, а также - о штрафах, закладных и прочих долговых обя­зательствах. Помимо вышеуказанных сведений, биз­нес-справка включает в себя специально разработан­ный рейтинговый коэффициент, индекс платежеспо­собности, общую оценку состояния компании, на ко­торую пришел запрос, а также сумму максимально ре­комендованного кредита, который Вы можете ей пре­доставить без большого риска. Фактически такая биз­нес-справка содержит всю необходимую информацию для принятия оперативного и правильного финансово-коммерческого решения, то есть, как обойти конкурен­тов и укрепить финансовое состояние.

Бизнес-справка, оформленная специалистами-аналитиками ЦНТИ дает возможность:

- принять решение о целесообразности ведения дел с данным хозяйствующим субъектом;

- избежать выдачи ссуд и кредитов ненадежным клиентам;

- оценить целесообразность приобретений;

- правильно построить отношения с заказчиками;

-оценить финансовую устойчивость потенциаль­ных клиентов, поставщиков, конкурентов или партне­ров, принять в расчет все возможные риски.

Бизнес-справку могут составить в двух вариантах:

- типовая (содержит базовую информацию в обобщенном виде);

- подробная (отражает детализированную инфор­мацию по всем финансовым и деловым аспектам).

Эккаутинг выступает важным инструментом сни­жения финансового риска.

Опыт работы в области эккаутинга свиде­тельствует о том, что от 70 до 90% фирм, на которые приходят запросы, оказываются слабыми в финансо­вом отношении, либо созданы откровенными мошен­никами. В последнее время за рубежом появилось ог­ромное количество фирм, созданных специально для проведения операций на рынках СНГ (их владельцы - большей частью эмигранты из России и СНГ).

На “западе” часто под видом консалтинговых фирм прячутся мошенники, разрабатывающие эффек­тивные схемы проведения афер на территории России.

Многие из схем основаны на элементарном не­знании нашими бизнесменами законодательства стран, с которыми они имеют дело.

Так, во Франции предоплата понимается так: оп­латил - никаких претензий.

Часто возникают конфликты после поставки по представленным образцам продукции: малейшее от­клонение груза от товарного вида (другая упаковка или комплектация) могут служить поводом для неуп­латы по контракту. И наоборот, помочь зарубежным авантюристам может знание наших бюрократических порядков: западный клиент переводит предоплату за товар на аккредитив, но пока груз проходит таможню (это может занять не один месяц) деньги уходят обрат­но. Поставщик является за деньгами - а они уже в пути (груз к этому времени - тоже).

Се­годня большинство клиентов присылают запросы на своих контрагентов, не будучи уверенными, просто в целях профилактики.

Пример: по запросу фирмы из Владимира проверялась благонадежность поставщиков компьюте­ров. Двое заезжих бизнесменов предложили влади­мирской фирме партии компьютеров по бросовым це­нам, но с предоплатой на полмиллиарда рублей. Кто-то из клиентов заподозрил неладное и обратился в соответствующий орган. Все закончилось благополучно: деньги не успели пересечь родные границы Влади­мирской области.

Получение деловой информации об участниках российского рынка связано с рядом трудностей. Одна из них - нежелание самих участников давать информа­цию о себе и объемах своего производства. Российс­кие бизнесмены, ежедневно сталкивающиеся с тройным прессингом - со стороны государства в лице нало­говых органов, конкурентов и криминальных структур, - привыкли ждать любых неприятностей при разгла­шении сведений о себе.

Эккаутинг в настоящее время не совсем развит в РФ, это связано с постоянными изменяющимися экономическими условиями, но полезность его не вызывает никаких сомнений.

7 Кредитные операции

Основными каналами размещения привлеченных средств слу­жат кредитные, или учетно-ссудные операции и операции с цен­ными бумагами, или фондовые операции, на долю которых при­ходится до 80% всех операций американских банков, около 75% японских, свыше 85% итальянских банков и почти 90% — всех операций банков ФРГ.

Кредитные операции коммерческих банков играют важную роль в рыночной экономике. Из всех развитых стран только в Японии развито межфирменное кредитование в форме рассрочки платежа. В западноевропейских странах (за исключением, пожа­луй, Франции, Финляндии, Италии), в США и Канаде внутрен­ние межфирменные расчеты осуществляются преимущественно в наличной форме, без предоставления рассрочки платежа. Напри­мер, в ФРГ, где основная масса сделок между торгово-промыш­ленными компаниями заключается на основе покупок и продаж в кредит, тем не менее превалируют наличные расчеты (в течение максимум 10 дней), поскольку при платежах наличными предус­матриваются скидки с цены. В Великобритании, несмотря на воз­можность отсрочки платежа до 45—60 дней, применяемые скидки в случае более ранних расчетов также стимулируют наличные пла­тежи. В США наиболее распространены платежи через 30 дней, однако, если расчеты осуществляются в первые десять дней, раз­мер скидки достигает 2%.

Бурное развитие банковских кредитов в послевоенный период в большинстве развитых стран свело к минимуму вексельные рас­четы между торгово-промышленными компаниями внутри стра­ны. Кредиты являются не только важнейшим видом активных операций, но обеспечивают и подавляющую массу текущих дохо­дов банков, особенно в условиях высоких процентных ставок.

# Виды кредитов

Классификация банковских кредитов осуществляется по цело­му ряду признаков: категориям заемщиков, характеру обеспече­ния, срокам и методам погашения и т.д.

В зависимости от категорий заемщиков, отражающих эконо­мическое содержание и цель использования кредитов, различают:

• кредиты, предоставляемые корпоративным клиентам;

• кредиты под залог недвижимости;

• кредиты конечному потребителю, главным образом на по­купку автомобилей и других потребительских товаров длительного пользования с погашением в рассрочку;

• кредиты другим кредитно-финансовым учреждениям, в том числе иностранным банкам, посредникам на фондовой бирже

ит.д.

В зависимости от обеспечения кредиты делятся на обеспечен­ные и необеспеченные или без обеспечения (бланковые кредиты).

*Обеспеченные кредиты* (кредиты, предоставляемые под обеспече­ние, против обеспечения), в свою очередь, подразделяются по виду обеспечения на вексельные, подтоварные и фондовые (под ценные бумаги).

*Вексельные кредиты* занимают большое место в операциях ком­мерческих банков тех стран, где развиты расчеты с рассрочкой платежа между фирмами (Япония, Франция, Финляндия), но осо­бенно велика их роль в операциях коммерческих банков, осущест­вляющих финансирование международной торговли.

Коммерческие банки учитывают не все векселя, а только те из них, которые, в свою очередь, могут быть переучтены в централь­ном банке. В Великобритании в категорию «пригодных» для пере­учета векселей входят прежде всего векселя, акцептованные анг­лийскими банками и акцептными домами (так называемые «бан­ковские акцепты», ставки по учету которых ниже, чем по торго­вым векселям), а также первоклассные торговые векселя, содержащие обязательства солидных фирм, платежеспособность которых не вызывает сомнения. В Японии наиболее «пригодными для переучета в Банке Японии» являются экспортные векселя, сроком не более трех месяцев и при открытии в пользу экспортера импортером безотзывного аккредитива на сумму вексельного обя­зательства.

В отличие от учетной операции ссуды под залог векселей озна­чают лишь временный переход векселя от его владельца к банку:

по истечения срока ссуды заемщик погашает ее вместе с процентами и получает вексель обратно. При ссудах под залог векселей банк выдает заемщику обычно лишь 60—80% валюты векселя (де­нежной суммы, обозначенной на векселе).

*Подтоварные кредиты* банков включают ссуды под залог това­ров и товарных документов (дубликатов железнодорожных на­кладных, варрантов, коносаментов). Подтоварные кредиты выда­ются обычно в размере 50—70% рыночной стоимости закладываемых товаров. Главным при этом является требование к качеству товаров, к высокой степени его реализуемости в случае непогаше­ния или задержки с погашением кредита.

*Фондовые кредиты,* т.е. ссуды под ценные бумаги, предоставля­ются банками обычно в размере части курсовой стоимости цен­ных бумаг, которые переходят к банку от заемщика лишь времен­но в качестве обеспечения ссуды до момента ее возврата вместе с процентами.

Несмотря на то что реальное обеспечение служит одним из путей уменьшения риска кредитных операций, примерно полови­на всех банковских ссуд предоставляется без обеспечения или в форме *бланковых ссуд.* Такие кредиты банки обычно предоставля­ют крупным торгово-промышленным компаниям, с которыми они тесно связаны и в платежеспособности которых уверены. Как правило, чем крупнее заемщик и чем больше сумма кредита, тем скорее он будет предоставлен без обеспечения.

Одной из форм бланкового кредита является **овердрафт** *—* оп­лата счетов, чеков клиента (торгово-промышленной компании, частного лица или другого финансово-кредитного учреждения) сверх остатка на его текущем счете или в отсутствие такового. Обыч­но клиент имеет предельный лимит по овердрафту, в пределах кото­рого он может использовать любую сумму. В отличие от других форм банковских кредитов овердрафт и его величина могут базироваться на устной договоренности; в этом случае не требуется заключения каких-либо формальных соглашений. Вместе с тем в ряде случаев овердрафт может носить обеспеченный характер, когда в качестве обеспечения выступают различные ценные бумаги. Овердрафт в целом является очень дорогим кредитом, и в то же время в современ­ных условиях многие крупные банки не взимают процент по овер­драфту в течение определенного периода, по истечении которого ставка возрастает многократно по сравнению с обычными рыноч­ными ставками, например до 30% у английских банков. Возник­нув впервые в практике английских банков, овердрафт широко используется американскими, канадскими, итальянскими банка­ми и банками других западноевропейских стран, однако крайне редко встречается в практике коммерческих банков Японии.

Контокоррентный кредит также может предоставляться в бланковой форме. *Контокоррент —* это единый активно-пассив­ный счет, через который проводятся все кредитные операции банка с клиентами: в дебет (актив) этого счета записываются ссуды, предоставленные банком клиентам, а в кредит (пассив) — все суммы, поступающие от клиентов в виде вкладов и возврата ссуд. При кредитовом остатке на счете (клиент является кредито­ром банка) клиенту начисляется процент на депозит, и, наоборот, при дебетовом сальдо (клиент является должником банка) с кли­ента взимается процент в пользу банка за пользование кредитом. В пределах оговоренной суммы кредита клиент может получать и погашать ссуды как полностью, так и по частям. Большое значе­ние контокоррентный кредит получил в практике германских бан­ков. Контокоррент, будучи связующим звеном между банком и предприятием, оттесняет в активных операциях банков ФРГ опе­рации с векселями, основанными на коммерческом кредите (с рассрочкой платежа) между фирмами, сокращая тем самым меж­фирменный кредит.

В зависимости от срока кредиты могут быть краткосрочны­ми — сроком до одного года, предоставляемые на 3, б и т.п. меся­цев, среднесрочными (от 1 года до 7—8 лет) и долгосрочными (на срок более 8 лет). В России краткосрочными считают ссуды, предоставленные на срок до полугода, среднесрочными — от полугода до года, долгосрочными - свыше года.

Кредиты могут носить разовый характер (простая срочная ссуда) или возобновляемый (онкольный кредит, погашаемый по требованию банка).

С точки зрения возврата (погашения основной суммы долга и процентов) кредиты могут погашаться одним взносом (например, плата за обучение) или серией платежей. Проценты могут выпла­чиваться в момент погашения основной суммы долга, равными суммами на протяжении всего срока кредита, в момент предостав­ления ссуды. Примером последнего служит учет векселя, при ко­тором банк выплачивает валюту векселя за вычетом процента.

По характеру кредитования различают: прямые кредиты (когда банк непосредственно кредитует заемщиков); покупку (учет) ком­мерческих векселей, банковских гарантий и банковских акцептов (когда банки замещают прежних кредиторов в кредитной опера­ции); приобретение долговых обязательств у фирм, продающих товары в рассрочку.

##### 8 Валютные операции

Валютные операции, обмен одной валюты на другую, предо­ставление услуг по минимизации валютных рисков являются важ­нейшей функцией коммерческих банков.

Покупка и продажа иностранных валют на национальные де­нежные единицы осуществляется на *валютном рынке,* который представлен главным образом коммерческими банками. Поэто­му, когда говорят о валютном рынке, под ним понимают меха­низм, а не место проведения сделок (в отличие от фондовой или товарной бирж), что, впрочем, не исключает функционирования специальных валютных бирж. На Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) и других официально зарегистрирован­ных валютных биржах России участники внешнеэкономической деятельности осуществляют официальную продажу экспортной выручки и покупают необходимую валюту для оплаты импортных сделок.

Открытие валютных счетов участникам ВЭД не является необ­ходимым условием расчетно-платежных отношений во внешней торговле. В странах со свободной конверсией национальных де­нежных единиц достаточным условием для расчетов будет нали­чие счетов в национальной валюте. Крупные фирмы с большим объемом экспортно-импортных операций в разных валютах наря­ду со счетами в национальной валюте открывают дополнительно счета в иностранных валютах для минимизации курсовых потерь, связанных с обменом валют. В странах с валютными ограничения­ми открытие валютных счетов служит целям контроля за расчета­ми с зарубежными партнерами и является одним из элементов системы валютного регулирования.

Коммерческие банки — участники валютных рынков обслужи­вают все формы отношений, которые требуют обмена валют:

внешнюю торговлю, инвестиции, туризм, неторговые операции и т.д., и т.п. Технически это осуществляется при помощи купли-продажи телеграфных денежных переводов в разных валютах по особой цене — валютному курсу (подробнее см. гл. 30). Операции с векселями, чеками и другими платежными документами в ино­странной валюте в настоящее время невелики, а покупка/продажа почтовых переводов (и то только авиа) используются крайне редко.

До 80-х гг. телеграфный перевод был преимущественным и самым быстрым способом перемещения средств. В настоящее время до 80% всех международных расчетов коммерческие банки проводят через систему СВИФТ.

##### 9 Банковские операции «своп»

**Операции своп** (англ. swap, swop — обмен, менять) — это опера­ции по обмену между субъектами активами или обязательствами, выраженными в валюте, с целью улучшения их структуры, сниже­ния риска и величины затрат. Банки в основном осуществляют ва­лютные свопы или свопы с золотом. Значительно реже банки осу­ществляют процентный своп.

***Валютный своп*** включает в себя:

• покупку и одновременную форвардную продажу валюты (или, наоборот, продажу валюты и одновременную форвард­ную покупку ее);

• предоставление кредита в разных валютах;

• обмен обязательств, выраженных в одной валюте, на обяза­тельства в другой валюте.

Первый вид свопа означает покупку валюты на условиях спот (по текущему курсу) с одновременной форвардной продажей этой валюты или же продажу валюты на условиях спот с одновремен­ной форвардной покупкой ее.

Валютный своп означает подписание в одно и то же время двух отдельных контрактов по обмену валюты. Эти контракты имеют противоположную направленность и различные даты расчетов. По одному контракту первая валюта будет приобретена в обмен на вторую валюту с поставкой в определенный срок. По второму контракту первая валюта будет продана в обмен на вторую валюту с поставкой в другой срок.

Операции своп являются разновидностью *репорта* либо *депор­та,* то есть комбинацией наличной продажи и срочной купли ва­люты или наоборот.

*Репорт* (франц. report) представляет собой срочную сделку, при которой владелец валюты продаёт ее банку с обязательством по­следующего выкупа через определенный срок по новому, более высокому курсу, так как он предполагает, что в это время курс ва­люты на рынке будет выше курса выкупа валюты в банке и он по­лучит прибыль за счет экономии денежных средств. По существу, репорт — это банковский кредит под залог валюты. Разница меж­ду курсами продажи валюты и курсами покупки ее фактически со­ставляют плату за кредит.

Наиболее распространен однодневный репорт с суммой сдел­ки 100 тыс. долл. США.

Процентный доход от вложения 100 тыс. долл. США в одно­дневное соглашение репорта при ставке 5,4% годовых составля­ет 15 долл. США.

*Депорт* (франц. deport) представляет собой сделку, противопо­ложную репорту. При депорте инвестор покупает валюту в банке с условием последующей продажи ее через определенный срок по новому более высокому курсу, так как он предполагает, что в это время курс валюты на рынке будет ниже курса продажи валюты банку и он получит прибыль в виде курсовой разницы. Фактиче­ски депорт — это рублевый вклад на депозит. Операции репорт и депорт осуществляются на межбанковском валютном рынке руб­левых и валютных ресурсов. Здесь значительное место занимают следующие сделки:

• поставка валюты «tomorrow», то есть заключение контракта на выкуп валюты у банка на завтрашний день. На нее прихо­дится около 50% всех этих сделок;

• операции «to day», то есть исполнение контракта в день за­ключения сделки. На них приходится около 30% всех сде­лок;

• сделка «sport», то есть сделка с исполнением контракта через какое-то количество дней (не более 14-ти дней). На нее при­ходится около 20% всех сделок.

Валютный своп с кредитом состоит в получении кредита в од­ной валюте, а погашении его в другой валюте. Содержание валют­ного свопа с обменами обязательств заключается в следующем. Банк имеет облигации, выраженные в немецких марках. С целью снижения валютного риска он обменивает их на облигации, выра­женные в долларах США.

***Своп с золотом*** *—* это покупка (продажа) золота на определен­ный срок по цене спот с гарантией последующей продажи (покуп­ки) такого же количества золота по форвардной цене, то есть по цене, зафиксированной в контракте. Порядок осуществления этих свопов очень схож с валютными свопами. В международных сделках своп объем сделки установлен в тройских унциях (31,1034807 г), а цена золота — в долларах США за одну тройскую унцию. Для сделок своп на российском рынке золота объем сдел­ки установлен в граммах, а цена — в рублях или в долларах США за 1 г.

***Процентный своп*** заключается в обмене банковскими процентны­ми ставками по заемным средствам. Банк может выдать кредит по:

• фиксированной процентной ставке;

• по плавающей процентной ставке (ЛИБОР);

• по ставке, «привязанной» к ЛИБОР.

ЛИБОР (англ. London interbank offered rate) — Лондонская меж­банковская ставка предложения, то есть средняя ставка процента, по которой банки в Лондоне предоставляют кредит другим бан­кам путем размещения у них депозитов. Каждый крупный лон­донский банк устанавливает свой размер процентной ставки. На практике используют фиксацию основных банковских ставок ЛИ­БОР на 11 часов утра каждого рабочего дня и выводят по ним сред­нюю ставку.

Содержание процентного свопа состоит в том, что стороны пе­речисляют друг другу лишь разницу в процентных ставках от ого­воренной в договоре суммы, которая называется «основная сум­ма». Основная сумма не переходит из рук в руки, а служит лишь базой для расчета сумм процентных ставок.

В договоре по процентному свопу указывается: срок договора;

основная сумма, с которой будут начисляться проценты; дата пер­вого фиксирования величины процентной ставки; дата последне­го фиксирования величины процентной ставки; периодичность начисления платежей.

**Заключение**

В реферате были рассмотрены основные финансовые операции и их характеристики.

В нашей стране операции, связанные с финансовой деятельностью, не очень развиты. Это связано в первую очередь с плохой нормативно-правовой базой регулирующей финансовые отношения. Так же в современной экономике России присутствует некоторое количество незаконных предприятий, связанных с финансовыми операциями и предприятий, занимающихся нелегальной финансовой деятельностью. Это является причиной для недоверия со стороны большого круга промышленных предприятий к финансово-коммерческим учреждениям и финансовой коммерции в целом.

Наиболее развиты в России финансовые операции, связанные с предоставлением услуг со стороны банков. После последнего финансового кризиса банковская система находится не в очень хорошем состоянии, но постепенно приходит в себя. Вместе с этим и растёт количество и качество предоставляемых услуг.

В России постепенно развиваются и лизинговые операции. Так как Москва является финансовым центром, то такой вид деятельности наиболее развит в Москве. Лизинг выгоден всем, как лизингодателю, так и лизингополучателю. Первый достаточно надёжно вкладывает свои денежные ресурсы, второй получает необходимые основные средства (в основном производственные).

Другие финансовые операции в России развиты не достаточно.

Одной из основ стабильного процветания государства является стабильная финансовая система. Поэтому государству необходимо постоянно совершенствовать нормативную базу, связанную с организацией и ведением финансовых операций. Государству так же необходимо осуществлять больший контроль за финансовыми операциями для достижения доверия и заинтересованности со стороны всех субъектов экономических отношений к финансовым средствам и инструментам получения доходов.

**Список использованной литературы**

1. Балабанов И.Т. и др*. Деньги и финансовые институты*. М.: Финансы. 2000.
2. Борискин А.В. *Деньги, Кредит, Банки*. М.: Финансы. 1999.
3. Булатов А.С. *Экономика*. М.: Бек. 1996.
4. Жуков Е.Ф. *Общая теория денег и кредита*. М.: Банки и биржи. 1995.
5. Камаев В.Д. *Экономика и бизнес*. М.: изд-во МГТУ. 1993.
6. Лаврушина О.И. *Деньги, Кредит, Банки.* М.: Финансы и статистика. 2000.
7. Лившиц А. Я. *Введение в рыночную экономику*. М.: 1991.
8. Маконнелл К, Брю С. *Экономикс*. М.: Республика, 1993.
9. Самуальсон П. *Экономика*. М.: Прогресс, 1964.
10. *Финансовый менеджмент.* под.ред Е.С.Стояновой. М.: Перспектива, 1996.
11. *Финансовый менеджмент: теория и практика.* под.пер Н.Ф.Самсонова. М.:ЮНИТИ, 1999.
12. Чепурин М.Н. *Курс экономической теории*. Киров.:АСА, 1995.