

Кафедра «Финансы и кредит»

И.Н. ДЕДОВА, С.А. КОЗЛОВ

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

*Рекомендовано
редакционно-издательским советом университета
в качестве методических указаний*

для студентов 4 курса
специальности «Финансы и кредит»

МОСКВА–2006

УДК 333.71

Д 26

Дедова И.Н., Козлов С.А. Организация деятельности коммерческого банка. Методические указания к практическим занятиям для студентов 4 курса специальности «Финансы и кредит». – М.: МИИТ, 2006. – 32 с.

В методических указаниях к практическим занятиям рассматриваются вопросы потребительского ипотечного кредитования, их современная классификация; анализируются внешние и внутренние факторы. Рассматриваются методики ипотечного и потребительского кредитования в банках, факторинг, лизинговые операции.

Методические указания к практическим занятиям предназначены для студентов экономических специальностей транспортных вузов, изучающих дисциплину «Организация деятельности коммерческого банка». Они также полезны для тех руководителей банка, которые интересуются вопросами ипотечного и потребительского кредитования.

© Московский государственный
университет путей сообщения (МИИТ), 2006

Тема 1. Потребительское кредитование

В условиях повышения благосостояния населения и стабильного роста спроса на кредиты банками России разработаны и успешно реализуются программы потребительского кредитования как на целевые покупки, так и на текущие расходы:

1. кредиты на покупку автомобилей;
2. потребительское кредитование:
 - кредит под залог ценных бумаг;
 - кредит под поручительство юридического лица;
 - специальные программы потребительского кредитования для сотрудников предприятий-клиентов банка:
 - потребительский кредит без обеспечения;
 - овердрафтные кредиты для держателей банковских карт;

Основные требования к заёмщикам, предъявляемые банками:

1. Постоянное место жительства (постоянная регистрация):

Города присутствия филиалов Банка (и их структурных подразделений), области этих городов. Кредитование данной группы заемщиков осуществляется в соответствующем филиале Банка (его подразделений).

2. Возраст на момент подачи заявки: от 21 года (в ряде банков от 18 лет) до пенсионного (55 для женщин 60 для мужчин), за вычетом срока кредитования.
3. Гражданство: РФ.
4. Наличие стабильного дохода, достаточного для погашения задолженности.
5. Наличие собственных средств для оплаты первоначального взноса и полиса страхования (при необходимости).

2. Расчет платежеспособности: Максимальный размер аннуитетного платежа по кредиту зависит от: размера свободных средств членов семьи заемщика (доходы минус заявленные расходы семьи заемщика, но не менее минимальных расходов, принятых целей настоящего кредита); коэффициента дисконта свободных средств заемщика; вида доходов.

1. Членами семьи заемщика могут являться: супруг(а) заемщика, родители заемщика и его супруга(и), родные братья и сестры заемщика и его супруга(и), дети заемщика и его супруга(и). В расчет платежеспособности семьи заемщика может быть принят доход не более одного члена семьи который должен стать поручителем по данному кредиту.

2. Минимальные расходы членов семьи заемщика в месяц:

2.2.1. Для членов семьи заемщика, чей доход учтен в совокупном доходе семьи Заемщика – 100 долларов США/Евро (3 000 рублей РФ для кредита в рублях РФ).

2.2.2. Для прочих иждивенцев, находящихся на содержании у членов семьи Заемщика, чей доход учтен в совокупном доходе семьи Заемщика – 50 долларов США/Евро (1 500 рублей РФ для кредитов в рублях РФ).

2.2.3. Минимальные издержки на содержание приобретенного автомобиля – 20 долларов США/Евро (600 рублей РФ для кредитов в рублях РФ).

3. Размер максимального аннуитетного платежа: не более 60% от свободных средств семьи заемщика.

4. Неподтвержденные доходы членов семьи заемщика: заявленные неподтвержденные доходы членов семьи заемщика принимаются к рассмотрению в сумме не более 100 000/150 000 рублей и дисконтируются на определяемый банком процент.

Погашение задолженности в зависимости от принятой практики может осуществляться ежемесячно аннуитетными платежами, либо по классической схеме.

При досрочном погашении, как правило, используются следующие условия:

- По кредитам на срок до 1 года – досрочное гашение без ограничений;
- По кредитам на срок до 2 лет – досрочное гашение разрешено по истечении 3-х месяцев (в случае, если досрочное погашение производится ранее, с заемщика взимается штраф в сумме недополученных процентов за первые 3 месяца кредитования);
- По кредитам на срок до 5 лет – досрочное гашение разрешено по истечении 6-ти месяцев (в случае, если досрочное погашение производится ранее, с заемщика взимается штраф в сумме недополученных процентов за первые 6 месяцев кредитования).

3. Перечень обязательных документов (в стандартной банковской практике):

1. Заявление-анкета заемщика/поручителя (если оформляется поручительство).
2. Полные копии паспортов заемщика/поручителя (в случае, если поручительство оформляется).
3. Копия военного билета заемщика/поручителя (если его доход участвует в расчете совокупного дохода), предоставление обязательно для мужчин в возрасте до 27 лет.
4. Копия водительского удостоверения заемщика/поручителя, предоставляется при наличии
5. Справка о доходах заемщика/поручителя (если его доход участвует в расчете совокупного дохода) по форме 2-НДФЛ, заверенная печатью работодателя или справка о доходе за последние 6 месяцев в произвольной форме, заверенная печатью работодателя. Если данные

документы не могут быть предоставлены заемщиком/поручителем и/или он имеет дополнительные доходы, то заемщик/поручитель пишет в заявлении-анкете подробное описание характера выполненных работ и полученных доходов за последние 6 месяцев.

6. Копия трудовой книжки заемщика/поручителя (если его доход участвует в расчете совокупного дохода) или действующего трудового соглашения, заверенная отделом кадров или нотариально.

4. Документы, способствующие принятию положительного решения по выдаче потребительского кредита (не обязательные для предоставления):

1. Свидетельство о присвоении ИНН.

2. Копии документов, подтверждающих семейное положение заемщика (свидетельство о браке, рождении детей, разводе, брачный контракт).

3. Сведения о полученных кредитах/земах (в том числе погашенных), договорах с условиями рассрочки платежа с предоставлением соответствующих копий.

4. Копии дипломов и прочих документов об образовании.

5. Копии свидетельства государственного пенсионного страхования.

6. Копии правоустанавливающих документов на недвижимость, находящуюся в собственности заемщика (договора купли-продажи, мены, свидетельство о собственности, свидетельство о приватизации и т.д.).

7. Копия ПТС на имеющийся в собственности заемщика автомобиль.

8. Копии документов, подтверждающих наличие ликвидных активов в собственности Клиента.

Физическое лицо, оформившее потребительский кредит имеет право получить график платежей или выписку со счёта/ссудного счёта с целью проверки размеров платежей, размеров погашения основного долга и

процентов по нему. Зная условия кредитования конкретного банка, методику расчёта аннуитетных платежей или классическую схему погашения кредитов, потенциальный заёмщик может самостоятельно просчитать размеры выплат по кредиту и сопутствующие данные.

В мировой практике используется 2 основных способа погашения кредитов: равновеликими аннуитетными платежами и классическая схема.

В первом случае для расчёта аннуитета работника используется формула:

$$A = S * \frac{i/m}{1 - 1/(1+i/m)^n}, \text{ где}$$

A – величина аннуитета работника;

S – сумма потребительского кредита;

i – процентная ставка по кредиту, в долях;

m – периодичность (кратность в течении года) уплаты аннуитетных платежей по кредитному договору в течении года;

n – срок договора (в месяцах).

В MS Excell для расчёта размера аннуитета можно использовать функцию ПЛТ. Функция ПЛТ вычисляет размер периодических выплат, необходимых для погашения займа, полученного под определенный процент, за определенный срок. Эту же функцию можно использовать для вычисления величины регулярных вложений под определенный процент, необходимых для достижения определенной величины вклада за определенный срок.

Синтаксис функции

ПЛТ(A;B;C;D;E)

где

A - процентная ставка за период;

B - общее число платежей;

C - выплата, производимая в каждый период и не меняющаяся за все время выплаты;

D - требуемое значение будущей стоимости или остатка средств после последней выплаты. Если аргумент опущен, он полагается равным 0 (будущая стоимость займа, например, равна 0);

E - число 0 или 1, обозначающее, когда должна производиться выплата. 0 или опущен - в конце периода. 1 - в начале периода.

При создании формулы следует устанавливать одинаковую размерность периода для процентной ставки и числа платежей. Например, если выплаты производятся один раз в год, то и процентная ставка должна быть дана в годовом исчислении, а если выплаты производятся ежемесячно, то должна быть задана месячная процентная ставка.

При расчёте размеров выплат по классической схеме сумма долга делится на количество процентных периодов. Проценты ежемесячно (или с принятой периодичностью) начисляются на остаток основного долга. Таким образом, заёмщик платит не фиксированную сумму на протяжении всего срока кредитования как при аннуитетной практике, а максимальную в первый месяц (т.к. база начисления процентов максимальная и равна сумме кредита) и равномерно снижающуюся к последнему месяцу кредитования.

При прочих равных условиях (процентные ставки, срок кредитования, сопутствующие затраты при оформлении кредита) для потребителя более выгодна классическая схема, т.к. в этом случае база для начисляемых процентов (остаток основного долга) снижается быстрее и, в итоге за весь срок кредитования, работник заплатит меньшую сумму процентов. На практике же, процентные ставки в банках, использующих классическую схему, как правило, несколько выше и преимущества классической схемы нивелируются. Кроме того, аннуитетная схема позволяет взять кредит заёмщикам с низкой платёжеспособностью, т.к. размер выплат по аннуитетной схеме фиксирован и в первый месяц существенно ниже, чем выплаты по классической схеме.

Задача 1

Клиент магазина бытовой техники желает приобрести в кредит холодильник стоимостью 45 000 р. Клиент имеет сумму в размере 5 600 р. для уплаты первоначального взноса. Условия кредитования: 9% годовых на срок до 30 месяцев, погашение ежемесячно по классической схеме. Построить график платежей со столбцами остаток основного долга, размер погашения, проценты по кредиту. Определить сумму процентов за весь срок кредитования и эффективную ставку кредитования.

Задача 2

Клиент автосалона желает приобрести автомобиль стоимостью 250 000 р. Клиент имеет сумму в размере 52 000 р. для уплаты первоначального взноса. Условия кредитования: 10% годовых на срок до 36 месяцев при погашении кредита ежемесячно по классической схеме или 9,5% годовых на тот же срок при аннуитетной схеме. Построить график платежей для обеих схем погашения кредита с полями остаток основного долга, размер погашения, проценты по кредиту. В графике погашения по аннуитетной схеме дополнительно отразить размер суммы погашения основного долга. Определить сумму процентов за весь срок кредитования и эффективную ставку кредитования. Определить какая из схем наиболее оптимальна в данном случае с точки зрения величины уплаченных процентов за весь срок кредитования при данных условиях/в случае равенства процентных ставок/ в случае увеличения срока кредитования до 60 месяцев?

Тема 2. Ипотечное кредитование

В соответствии с концепцией жилищной политики Компании, одним из видов корпоративной поддержки работников является ипотечное субсидирование, т.е. субсидирование части начисленных процентов по ипотечному кредиту.

Порядок расчета суммы, на которую предоставляется ипотечная субсидия работникам Компании, а также общая банковская схема расчёта потоков платежей по ипотечному кредиту представлены ниже.

Расчетная сумма, на которую предоставляется ипотечная субсидия (расчетная сумма), рассчитывается на основе трёх показателей: норматива жилой площади на члена семьи работника и стоимости одного квадратного метра жилого помещения в населенном пункте по данным Минрегиона России, умноженного на корректирующий коэффициент.

Расчётная сумма представляет собой сумму, в рамках которой будет субсидироваться ипотечный кредит.

Норматив жилого помещения на члена семьи работника рассчитывается на часть площади жилого помещения, приобретаемого (строящегося) работником по договору ипотечного кредита, не превышающей (в квадратных метрах) следующую норму на каждого члена семьи работника:

- на одного члена семьи работника – 33 квадратных метра,
- на двух членов семьи работника – 42 квадратных метра,
- на трех и более членов семьи работника – 18 квадратных метров на каждого члена семьи работника.

Под членами семьи понимаются работник Компании, супруг(а) работника, дети работника, не имеющие собственной семьи.

Стоимость одного квадратного метра жилого помещения, на которую предоставляется ипотечная субсидия, определяется в соответствии со средней рыночной стоимостью одного квадратного метра общей площади жилого

помещения в субъекте Российской Федерации, ежеквартально утверждаемой Минрегионом России.

В связи с высокой фактической стоимостью жилья в регионах, норма Минрегиона корректируется на коэффициент, равный 1,3.

По населенным пунктам, где рыночная стоимость одного квадратного метра жилого помещения значительно превышает среднюю рыночную стоимость, определённую Минрегионом, может быть согласован и установлен другой размер корректирующего коэффициента.

Расчетная сумма не может превышать сумму ипотечного кредита. В случае превышения расчётной суммы над суммой кредита – расчётная сумма принимается равной кредиту.

Минимальная расчетная сумма не ограничена.

Если расчетная сумма превышает 75 % суммы ипотечного кредита, то срок ипотечного кредита сокращается обратно пропорционально расчетной сумме в соответствии со следующей таблицей:

Соотношение расчетной суммы ипотечного кредита, %	Доля, на которую снижается срок ипотечного кредита, %	Расчетный срок ипотечного кредита, месяцев
Менее 75	0	180
75-80	5	171
80-85	10	162
85-90	15	153
90-95	20	144
95-100	25	135

Максимальный срок ипотечного кредита составляет 180 месяцев.

Ипотечная субсидия работнику предоставляется по договору ипотечного кредита в размере разницы между ставкой, которую работник уплачивает банку, и двумя процентами годовых.

Ипотечная субсидия работнику, находящемуся в статусе молодого специалиста предоставляется в полном размере (субсидируется вся сумма начисляемых процентов).

Сумма превышения ипотечного кредита над расчётной суммой представляет собой, так называемый 2-ой кредит (коммерческий кредит).

По коммерческому кредиту ипотечная субсидия работнику не предоставляется.

Для расчёта аннуитета работника используется формула:

$$(1) A = S * \frac{i/m}{1 - 1/(1+i/m)^n}, \text{ где}$$

A – величина аннуитета работника;

S – сумма кредита;

i – процентная ставка по кредиту, в долях;

m – периодичность (кратность в течении года) уплаты аннуитетных платежей по кредитному договору в течении года;

n – срок договора (в месяцах).

При наличии коммерческого кредита, рассчитывается также аннуитет по коммерческому кредиту. Общий аннуитет работника складывается из аннуитета по субсидируемому и коммерческому кредитам.

Основное стандартное требование банка к платёжеспособности работника (совокупному доходу семьи): размер аннуитета не должен превышать 50% совокупного дохода семьи.

Совокупный доход семьи определяется как средний доход семьи работника после налогообложения за последние 6 месяцев. Для увеличения размера совокупного дохода к расчёту могут приниматься доходы близких родственников и созаёмщиков.

Размер субсидии в текущем месяце определяется по формуле:

$$(2) I_s = S' * i' / m, \text{ где}$$

I_s – размер субсидии в текущем месяце;

S' – остаток расчётной суммы в текущем месяце;

i' – размер субсидируемой ставки;

m – периодичность (кратность в течении года) уплаты аннуитетных платежей по кредитному договору в течении года;

Размер остатка расчётной суммы размер погашения части расчётной суммы определяется по формуле:

$$(3) S' = S'^{-1} - D'^{-1}, \text{ где}$$

S'^{-1} – остаток расчётной суммы в предыдущем периоде;

D'^{-1} – размер погашения части расчётной суммы в предыдущем месяце;

Размер погашения части расчётной суммы в текущем месяце определяется по формуле:

$$(4) D = A1 - Su$$

$A1$ – Аннуитет в банк по 1-му кредиту (субсидируемому кредиту).

S_u - сумма уплаты сотрудником процентов по 1-му кредиту (субсидируемому кредиту) в текущем месяце;

Размер уплачиваемой сотрудником суммы по процентам по 1-му кредиту (субсидируемому кредиту) в текущем месяце определяется по формуле:

$$(5) S_u = S' * i'' / m, \text{ где}$$

S' – остаток расчётной суммы в текущем месяце;

i'' – размер несубсидируемой ставки;

m – периодичность (кратность в течении года) уплаты аннуитетных платежей по кредитному договору в течении года;

Аналогично рассчитываются потоки платежей по 2-му (коммерческому кредиту).

Размер суммы, получаемой банком, определяется по формуле:

$$(6) S_b = A_1 + A_2 + I_s, \text{ где}$$

A_2 – Аннуитет в банк по 2-му кредиту (коммерческому кредиту).

Задача

Семья работника филиала Компании состоит на учёте для предоставления корпоративной поддержки в виде ипотечного кредита по [таблица 1] региону (городу). Норма стоимости 1 кв. метра жилья [таблица 1]. Поправочный коэффициент [таблица 1]. Количество членов семьи [таблица 2]. Работник желает приобрести квартиру стоимостью [таблица 3] руб. Размер первоначального взноса [таблица 3]. Процентная ставка по кредиту [таблица 3]. Доход семьи [таблица 4]. Определить:

- 1) максимальную расчётную сумму;
- 2) Определить срок ипотечного кредита, просчитать потоки платежей за 3 месяца, условно приняв платёжеспособность удовлетворительной;
- 3) возможность работника приобрести желаемую квартиру исходя из требований к платёжеспособности;
- 4) используя модуль “Поиск решения” (MS Excell) определить максимальную стоимость квартиры, на получение ипотечного кредита под которую, при заданных по варианту параметрах, он может рассчитывать, и определить сопутствующие показатели (размер первоначального взноса, расчётной суммы, второго кредита, срок кредита, размер субсидии от Компании за весь срок кредитования, размеру платы работника за весь срок кредитования и т.д.)

Тема 3. Факторинг

Факторинг (англ, factor - посредник) - разновидность торгово-комиссионной операции, связанной с кредитованием оборотных средств. Факторинг представляет собой инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности. Факторинг включает в себя:

- 1) взыскание (инкассирование) дебиторской задолженности покупателя;
- 2) предоставление клиенту краткосрочного кредита;
- 3) освобождение клиента от кредитных рисков по операциям.

Основной целью факторинга является получение средств немедленно или в срок, определенный договором. В результате продавец не зависит от платежеспособности покупателя. Банк заключает договор с покупателем о гарантировании его платежей в случае возникновения финансовых трудностей или с продавцом и покупателем о переуступке не оплаченных в срок платежных документов факторинговому отделу банка.

Взаимоотношения банка и продавца по факторингу регулируются договором. При его заключении банк проверяет кредитоспособность продавца и покупателя и с учетом этого определяет предельную сумму по операциям факторинга, в пределах которой поставка товаров может производиться без риска неполучения платежа. В рамках данной суммы банк автоматически оплачивает переуступаемые ему платежи. Договор может быть открытым и закрытым (конфиденциальным). При открытом договоре дебитора уведомляют об участии в факторинговой операции, при закрытом - дебиторы не ставят в известность о наличии факторингового договора. В договоре также оговаривается, предусматривается или нет право регресса, то есть обратной переуступки требований (возврата их к продавцу).

Факторинговая компания (фактор-компания) заключает трехсторонние договоры на определенный срок с поставщиками и плательщиками, в

соответствии с которыми гарантирует поставщикам оплату счетов, выставляемых на данных плательщиков через счет факторинга. Кроме того, компания может заключать договоры с поставщиками на совершение разовых расчетных операций по оплате платежных требований, выставленных на определенного плательщика, с последующим получением от последнего средств по данному платежу. Нередко с факторинговой компанией устанавливаются долгосрочные договорные отношения. Поставщики, заключившие долгосрочный договор с факторингом, в течение срока действия договора выставляют платежные требования на данного плательщика от имени фактор-компании на сумму, уменьшенную на размер платы за совершение операций. Факторные операции могут успешно применяться для ускорения расчетов, экономии оборотных средств предприятий, а также в международных сделках в иностранной валюте.

Покупка дебиторских счетов клиентов фактор-компанией чаще всего производится без права обратного требования и предусматривает оказание ряда услуг до окончания погашения счетов. Фактор-компания оценивает кредитоспособность имеющихся и возможных должников своих клиентов и заранее устанавливает предельный размер аванса. Дебиторы получают копии счетов за вычетом дисконта и комиссионных. В конце месяца фактор-компания подсчитывает причитающиеся ей комиссионные и остаток неинкассированных счетов, а свободный остаток передается клиенту. Фактор-компания получает комиссионные и ссудный процент с ежедневного остатка, выплаченного клиенту аванса против неинкассированных счетов. Процент взимается со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности. Комиссионные устанавливаются в процентах от общей суммы купленных счетов и зависят от торгового оборота клиента и степени риска.

Факторинговое обслуживание включает, как правило, подробный учет дебиторской задолженности предприятия. Такой учет необходим предприятию и для формирования фонда риска на погашение сомнительных долгов. Очень важно также, что фактор-компания может предоставлять информацию о

платежеспособности покупателя, гарантии за платежи. В настоящее время факторинговые компании объединены в международную организацию Factors Chain International. В ней представлено более ста компаний из 37 стран мира. Стоимость факторингового обслуживания зависит от финансового положения клиента и т.п. При определении платы за факторинг следует исходить из принятого сторонами процента за кредит и среднего срока пребывания средств в расчетах с покупателем.

Факторинговые операции применяются в нашей стране с декабря 1989 г. и рекомендуются двух видов:

а) выкуп задолженности производится по акцептованному платежному требованию плательщиком на стадии получения продавцом извещения об отсутствии средств;

б) выкуп задолженности производится на стадии представления платежных документов на инкассо в банк продавца; в этом случае продавец в качестве получателя средств заранее указывает в платежных документах реквизиты банка-посредника.

Подкупая своей внешней простотой, факторинг несет в себе ряд проблем, связанных с денежным обращением. Продукция только после «перепроверки» рынком становится товаром. А при факторинге средства за отгруженную продукцию продавец получает по оценке объема и качества ее покупателем. Отсюда идет угроза образования ложных доходов и увеличения денежной массы за счет оплаты ненужной или некачественной продукции и просто бестоварных счетов.

Приведённые ниже задачи знакомят с особенностями оформления факторинговых операций, порядком расчета доходов, получаемых банком.

Задача 1

Книготорговое объединение заключило с факторинговой фирмой (дочернее предприятие банка) договор на факторское обслуживание.

В соответствии с условиями договора установлено, что авансовые платежи по предварительной оплате счетов-фактур составляют 80% суммы счета. Комиссионное вознаграждение за факторское обслуживание определено в размере 2% годовых от суммы оборота счетов. Доля сомнительных долгов по оценке фирмы составит 3,5% оборота счетов. Средняя оборачиваемость счетов-фактур — 30 дней. Процентная ставка по банковскому кредиту — 15% годовых. Ежемесячно объединение уступает факторинговой фирме счетов-фактур на сумму 975 тыс. руб. Договор заключен без права регресса. Средняя сумма одного счета-фактуры — 15 тыс. руб.

Требуется:

1. Назвать документы, которые объединение будет представлять для переуступки.
2. Рассчитать сумму ежеквартального дохода от обслуживания книготоргового объединения.
3. Определить порядок завершения факторинговой операции и рассчитать суммы, причитающиеся объединению после оплаты счетов плательщиками.
4. Перечислить преимущества, получаемые книготорговым объединением при факторинговом обслуживании.

Задача 2

Деревообрабатывающее объединение заключает с факторинговой фирмой договор на факторское обслуживание по предварительной оплате счетов с правом регресса.

Согласно договору авансовые платежи по предварительной оплате счетов-фактур составляют 90% суммы счета. Комиссионное вознаграждение за факторское обслуживание определено в размере 0,75% годовых от суммы оборота счетов. Доля сомнительных долгов по оценке фирмы составит 2,5% годовых от оборота счетов. Средняя оборачиваемость счетов-фактур — 45 дней. Процентные ставки по кредиту согласованы в размере 18% годовых.

Годовой оборот объединения по реализации продукции составит 22 000 тыс. руб., из него 60% будет переуступлено факторской фирме. Реализация продукции осуществляется равномерно по месяцам.

Требуется:

1. Назвать виды факторинговых договоров, которые могут заключаться фирмой с поставщиками. Какой вид договора заключен в данном случае и его основные условия.

2. Рассчитать сумму дохода, которую фирма планирует получить по данному договору.

3. Назвать, в каких случаях заключаются договоры с правом и без права регресса.

4. Перечислить виды рисков, которые несет факторинговая фирма, и способы их минимизации.

Задача 3

Швейное объединение заключило с фирмой договор на факторинговое обслуживание. В текущем году 60% потребителей производимой объединением продукции будут составлять мелкие торговые предприятия.

По условиям договора авансовые платежи по предварительной оплате составят 75% суммы счета. Комиссионное вознаграждение за факторское обслуживание установлено в размере 1,5% от суммы предъявленных счетов, что на 0,3% выше, чем предусматривалось в предыдущем договоре. Доля сомнительных долгов по оценке фирмы определена в размере 3% оборота счетов, что выше предыдущего года. Средняя оборачиваемость счетов-фактур — 25 дней. Процентная ставка по банковскому кредиту — 12% годовых.

Годовой оборот по реализации продукции — 25 000 тыс. руб. Доля отказов от акцепта в предыдущем году составила 5%; доля переуступаемых фирме счетов достигает 80%.

Требуется:

1 Назвать факторы, повлиявшие на величину процента авансовых платежей по предварительной оплате счетов.

2. Назвать причины, обусловившие повышение уровня ко-, миссионного вознаграждения.

3. Определить порядок взыскания с объединения сумм по поступающим от покупателей отказам от акцепта.

4. Рассчитать сумму ожидаемого фирмой дохода и потребность объединения в кредите.

Задача 4

Коммерческий банк заключил договор на факторинговое обслуживание с кондитерской фабрикой. В текущем году 70% потребителей производимой фабрикой продукции будут составлять мелкие торговые предприятия.

По условиям договора авансовые платежи по предварительной оплате составят 80% суммы счета. Комиссионное вознаграждение за факторское обслуживание установлено в размере 2,5% суммы предъявленных счетов. Доля сомнительных долгов по оценке банка определена в размере 3,5% оборота счетов. Средняя оборачиваемость счетов-фактур — 18 дней. Процентная ставка по банковскому кредиту — 15% годовых.

Годовой оборот по реализации продукции — 248 000 тыс. руб. Доля переуступаемых фирме счетов составляет 80%.

Требуется:

1. Перечислить виды услуг, которые банк может предоставлять фабрике по договору на факторское обслуживание.

2. Рассчитать сумму ожидаемого банком дохода и потребность фабрики в кредите.

3. Выявить, какие меры воздействия может применить банк при неоплате покупателями выписанных на них платежных документов.

4. Назвать, какой вид факторинга может быть заключен между банком и фабрикой.

Задача 5

Обувное объединение «Восход» заключило договор с коммерческим банком на факторинговое обслуживание. Сумма годового оборота производимой продукции объединения составляет 21 600 тыс. руб. Основными покупателями продукции являются 5 крупных торговых центров. Поставка продукции производится еженедельно. Средняя сумма поставки составляет 900 тыс. руб. Оплата продукции производится на условиях акцепта товара.

По условиям договора по факторингу банк предварительно оплачивает предъявляемые счета в размере 90% один раз в неделю. Одновременно банк ведет учет и инкассацию всей дебиторской задолженности. Процентная ставка по кредиту составляет 20% годовых, комиссионное вознаграждение за факторское обслуживание установлено в размере 2,5% суммы предъявленных счетов. Договор заключен без права регресса. Доля сомнительных долгов составляет 1,5% годового оборота. Объединение будет переуступать 60% объема производимой продукции. Средняя оборачиваемость счетов — 22 дня. Комиссия за риск неоплаты продукции составляет 5% годовых.

Требуется:

1. Определить потребность в кредите обувного объединения.
2. Назвать виды доходов, которые будут получены банком.
3. Рассчитать сумму ожидаемого банком дохода.
4. Проанализировать, какие виды рисков берет банк на себя.

Тема 4. Лизинг

В наиболее общем смысле лизин (от англ. lease - аренда) рассматривают как комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачи в долгосрочную аренду.

Лизинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, при котором арендодатель (лизингодатель) по договору финансовой аренды (лизинга) обязуется приобрести в собственность имущество у определенного продавца и предоставить его арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Особенности лизинговых операций по сравнению с традиционной арендой заключаются в следующем:

- объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;
- срок лизинга, как правило, меньше срока физического износа оборудования;
- по окончании действия контракта лизингополучатель может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости;
- в роли лизингодателя обычно выступает кредитно-финансовый институт - лизинговая компания, банк.

По своему экономическому содержанию лизинг относится к производственным инвестициям, в процессе реализации которых лизингополучатель должен возместить лизингодателю инвестиционные затраты, осуществленные в материальной и денежной формах, и выплатить вознаграждение.

Лизинг можно рассматривать как особую форму, имеющую признаки и производственного инвестирования, и кредита. Двойственная природа лизинга заключается в том, что с одной стороны, он является своеобразной инвестицией капитала, поскольку предполагает вложение средств в материальное имущество с целью получения дохода, а с другой стороны, сохраняет черты кредита (предоставляется на началах платности, срочности, возвратности).

Выступая как разновидность кредита в основной капитал, лизинг вместе с тем отличается от традиционного кредитования. Преимущества лизинга перед кредитованием состоят в более широком комплексе предоставляемых услуг.

Этот комплекс, в частности, включает: организацию и кредитование транспортировки, монтаж, техническое обслуживание и страхование объектов лизинга, обеспечение запасными частями, консультационные, координирующие и информационные услуги.

Развитие лизинговых услуг способствует укреплению производственной сферы экономики, создавая условия для ускоренного развития стратегически важных отраслей. Кроме того, как альтернативная форма кредитования лизинг усиливая конкуренцию между банками и лизинговыми компаниями, что стимулирует снижение ставки ссудного процента и приток капиталов в производственный сектор.

Основные преимущества лизинга как способа мобилизации капитала состоят в следующем

- возможность гибкого графика лизинговых платежей;
- при лизинге фирма может получить арендуемое имущество и начать его эксплуатацию без отвлечения значительной суммы средств из хозяйственного оборота или мобилизации крупных финансовых ресурсов (экономия финансовых ресурсов);
- лизинг способствует экономии финансовых ресурсов, т.к. дает возможность при небольших затратах обновить технику и технологию

производства, опробовать оборудование до его полной оплаты, а в случае сезонных работ использовать арендуемое имущество лишь в течение необходимого периода;

- процесс получения контракта по лизингу в меньшей степени связан с дополнительными гарантиями, чем получение банковской ссуды, поскольку обеспечением лизинговой сделки является само арендуемое имущество;

- имущество по лизинговому соглашению учитывается по балансу лизингодателя, а лизинговые платежи - как текущие расходы лизингополучателя относятся на издержки производства, что снижает налогооблагаемую прибыль.

- целевой характер использования ресурсов.

Лизинговые операции можно классифицировать:

- В зависимости от состава участников:

1. прямой лизинг - собственник имущества (поставщик) самостоятельно, без посредников, сдает объект в лизинг.

Частный случай прямого лизинга - возвратный лизинг, при котором собственник оборудования продает его лизинговой фирме и одновременно берет это оборудование у него в аренду. В результате такой операции продавец становится арендатором. Применяется она в случаях, когда собственник объекта сделки испытывает острую потребность в денежных средствах и с помощью данной формы лизинга улучшает свое финансовое состояние.

2. косвенный лизинг - передача имущества осуществляется через посредника (лизинговую компанию или банк).

- По типу имущества различают:

1. лизинг движимости (машинно-технический лизинг);

2. лизинг недвижимости.

- По объему оказываемых услуг лизинг подразделяется на:

1. чистый лизинг - все обслуживание арендуемого имущества берет на себя лизингополучатель.

2. лизинг с полным набором услуг - полное обслуживание лежит на лизингодателе.

3. лизинг с частичным набором услуг - в данном случае на лизингодателя возлагается только часть функций по обслуживанию имущества.

- В зависимости от сектора рынка лизинг бывает внутренним (когда все участники сделки находятся в одной стране) и международным (хотя бы один из участников - представитель другой страны).

- По характеру лизинговых платежей лизинг подразделяется на:

1. лизинг с денежным платежом (платежи осуществляются в денежной форме).

2. компенсационный лизинг - арендные платежи осуществляются поставками продукции, изготовленной на оборудовании, являющемся объектом лизинговой сделки.

3. лизинг со смешанным платежом (комбинация предыдущих двух видов).

- По степени окупаемости имущества выделяют лизинг с полной окупаемостью и с неполной окупаемостью.

- По отношению к налоговым и амортизационным льготам различают:

1. фиктивный лизинг, если сделка носит спекулятивный характер и заключается исключительно с целью извлечения наибольшей прибыли за счет получения необоснованных налоговых и амортизационных льгот;

2. действительный лизинг, если при проведении сделки указанная выше цель не является основной и определяющей.

- В зависимости от условий амортизации различают лизинг с полной амортизацией и с неполной амортизацией.

Задачи по лизинговым операциям коммерческого банка составлены с учетом возможности использования различных способов расчета арендных платежей, исходя из вида лизинга.

При расчете суммы арендных платежей по финансовому лизингу следует использовать формулу аннуитетов, а при применении принципа ускоренной амортизации — расчет, основанный на поэтапном определении элементов лизинговых платежей. При определении суммы арендных платежей по оперативному лизингу расчет основан на определении средней стоимости арендуемого имущества по годам.

Задача 1

Металлообрабатывающий завод обратился в лизинговую компанию с просьбой предоставить в аренду шлифовальный станок стоимостью 478 тыс. руб. на срок 10 лет.

Согласно технико-экономическому обоснованию срок возможной эксплуатации данного оборудования 14 лет. При норме амортизации подобного оборудования, равной 9% в год, период амортизации составит 11 лет. При расчете арендной платы лизинговая компания исходит из лизингового процента, равного 25% годовых. Процентная ставка по среднесрочным кредитам составляет 17%. Текущие расходы в стоимости затрат лизинговой компании — 3%. Арендные платежи будут уплачиваться ежеквартально.

Завод имеет устойчивое финансовое положение и относится к предприятиям второго класса кредитоспособности. По условиям договора первый лизинговый платеж будет уплачен авансом. По окончании срока лизинга предусмотрена продажа оборудования лизингополучателю по остаточной стоимости, равной 8,9 тыс. руб. Требуется:

1. Определить, какой вид лизинга может предоставить лизинговая компания.
2. Перечислить документы, которые должен предоставить арендатор для решения вопроса о возможности заключения договора.
3. Рассчитать сумму арендных платежей.
4. Назвать условия завершения лизинговой сделки.

Задача 2

Малое предприятие «Зенит» обратилось в лизинговую компанию с просьбой предоставить в аренду на срок 3 года грузовой автомобиль марки «КАМаз» стоимостью 151 тыс. руб.

Согласно технико-экономическому обоснованию срок возможной эксплуатации автомобиля — 7 лет. Установленный период начисления амортизации — 6 лет. Лизинговый процент составляет 22% годовых. Текущие затраты по оформлению сделки и ремонту сдаваемых в аренду грузовых автомобилей лизинговой компанией составляют 5% суммы объекта сделки.

Периодичность уплаты лизинговых платежей — ежеквартальная/Ежегодная страховая премия установлена в размере 5% стоимости объекта сделки. По окончании срока договора оборудование будет возвращено лизингодателю.

По финансовому положению малое предприятие «Зенит» отнесено к третьему классу кредитоспособности, поэтому лизингодатель просит предоставить дополнительные гарантии по обеспечению своевременности платежей.

Требуется:

1. Назвать, какой вид лизинга может предоставить лизинговая компания.
2. Перечислить документы, которые должен представить арендатор лизинговой компании.
3. Рассчитать сумму лизинговых платежей.
4. Перечислить риски, которые возникают у лизинговой компании при заключении данного вида лизинга, и способы их минимизации.

Задача 3

Машиностроительное предприятие обратилось в лизинговую фирму с просьбой предоставить в аренду станок стоимостью 800 тыс. руб. на срок 6 лет. Период возможной эксплуатации оборудования — 10 лет; амортизации оборудования — 14 лет. Периодичность уплаты арендных платежей —

ежеквартальная. Арендатор просит при расчете арендных платежей использовать правило ускоренной амортизации, в соответствии с которым норма амортизационных отчислений устанавливается в 16% годовых. Процентная ставка по лизингу установлена на уровне 22%.

Предприятие имеет устойчивое финансовое положение и относится к первому классу кредитоспособности, что позволяет сделать ему первый платеж авансом в размере 15% первоначальной стоимости объекта сделки.

Договором аренды предусматриваются дополнительные услуги, стоимость которых составит 3% годовых от стоимости оборудования. По окончании срока договора оборудование будет продано арендатору по остаточной стоимости.

Требуется:

1. Определить вид предоставляемого лизинга.
2. Перечислить документы и порядок оформления лизинговой сделки.
3. Рассчитать сумму арендных платежей.
4. Перечислить преимущества, получаемые лизингополучателем при использовании долгосрочной аренды.

Задача 4

Агрофирма «Колос» просит предоставить в аренду колесный трактор стоимостью 120 тыс. руб. на срок 3 года. Срок амортизации установлен в 9 лет, норма амортизационных отчислений — 11 % годовых. Ставка лизингового процента — 20% годовых, затраты на текущий ремонт оборудования заложены в размере 8% годовых от стоимости объекта сделки. Фирма-арендатор имеет устойчивое финансовое положение.

Требуется:

1. Назвать, какой вид лизинга является предпочтительным для данной отрасли хозяйства.
2. Рассчитать сумму арендных платежей.

3. Определить риски, возникающие у лизинговой фирмы при подобных сделках.

4. Перечислить преимущества, возникающие у арендатора при использовании лизинга.

Задача 5

Промышленное предприятие просит предоставить на условиях лизинга оборудование стоимостью 72 млн руб. на срок 2 года. Норма амортизационных отчислений на полное восстановление оборудования составляет 10% годовых. Процентная ставка по лизингу установлена коммерческим банком в размере 30% годовых. Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю - 12% годовых. Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором, составляют 4 млн руб., в том числе: консалтинговые услуги по эксплуатации оборудования — 1,5 млн руб., командировочные расходы — 0,5 млн руб., обучение персонала — 2 млн руб. Ставка налога на добавленную стоимость — 18%. Лизинговые платежи осуществляются равными долями ежеквартально первого числа первого месяца квартала. Договор заключен 15 мая текущего года.

Требуется:

1. Назвать, какой вид лизинга будет применен при заключении договора.
2. Рассчитать сумму лизинга по годам.
3. Вычислить сумму лизингового платежа.
4. Определить структуру затрат лизингополучателя.

Задача 6

Лизинговый договор, заключенный между коммерческим банком и промышленным предприятием 25 июля текущего года, предусматривает следующие условия сделки. Стоимость предоставляемого в лизинг имущества составляет 160 млн руб. Срок договора — 10 лет, норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 10% годовых. Процентная ставка по

лизингу установлена на уровне 25% годовых. Комиссионное вознаграждение банку - 10% годовых. Дополнительные услуги лизингодателя составляют 9,6 млн руб., в том числе: командировочные расходы - 3,6 млн руб., консалтинговые услуги - 2 млн руб., обучение персонала - 4 млн руб. Ставка налога на добавленную стоимость — 20% годовых. Лизинговые платежи осуществляются ежеквартально равными долями начиная с первого года.

Требуется:

1. Назвать, договор какого лизинга заключен между банком и предприятием.
2. Рассчитать среднюю стоимость имущества, предоставленного в лизинг.
3. Составить расчет суммы лизинга по годам.
4. Рассчитать сумму лизингового платежа.

Задача 7

Коммерческий банк «Инвестком» предоставил в лизинг пищевому комбинату оборудование стоимостью 50 млн руб. Срок лизинга составляет 7 лет, срок амортизации совпадает со сроком лизинга. Лизинговый процент — 15% годовых. Имущество остается на балансе лизингодателя. Налог на имущество — 2%. Имущество застраховано, страховые выплаты составляют 1% в год от стоимости оборудования и включены в структуру лизингового платежа. Периодичность платежей по лизингу - ежеквартально.

Требуется:

1. Рассчитать лизинговые платежи методом аннуитетов и методом остаточной стоимости.
2. Определить, какой метод расчета выгоднее лизингодателю и лизингополучателю и в каких случаях.

Св. план 2006, поз. 298

Дедова Ирина Николаевна
Козлов Станислав Анатольевич

Организация деятельности коммерческого банка

Методические указания

Подписано к печати – 29.01.07

Формат 60x84/16

Усл.-печ. л. – 2,0

Тираж 100 экз.

Заказ № 91

127994, Москва, ул. Образцова, 15. Типография МИИТа