

Министерство образования и науки Республики Казахстан
Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова
Кафедра финансов и банковского дела

В.В. Годунов

**Финансирование и кредитование инвестиций
Часть 2**

Учебное пособие
для студентов специальности 5В050900-Финансы

Костанай, 2018

УДК 336
ББК 65.262(5Каз)я73
Г 59

Автор:

Годунов Вячеслав Владимирович, к.э.н., доцент кафедры финансов и банковского дела

Рецензенты:

Дюзельбаева Гульнара Маликовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета КИНЭУ им. М.Дулатова

Жиентаев Сансызбай Мухамедгалиевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики КГУ им. А.Байтурсынова

Сартанова Налима Тельгораевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела КГУ им. А.Байтурсынова

Г 59 Годунов В.В.

Финансирование и кредитование инвестиций. Часть 2: Учебное пособие. – Костанай, 2018.- 117с.

ISBN 978-601-7955-51-9

В учебном пособии изложены формы кредитов для финансирования инвестиций банками, лизинг, ипотечное кредитование, структура инвестиционного проекта, бизнес планирование инвестиционного проекта. В пособии содержатся обширные лекции, а также тестовые вопросы и задачи для самопроверки.

Предназначен для студентов бакалавриата, обучающихся по специальности 5В050900-Финансы.

ББК 65.263(5Каз)я73

Утверждено и рекомендовано к изданию Учебно-методическим советом Костанайского государственного университета им. А.Байтурсынова, 25.04.2018г., протокол №2

ISBN 978-601-7955-51-9

© Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова
©Годунов В.В., 2018

Содержание

Введение	5
Тема 1 - Краткосрочное банковское кредитование как способ финансирования инвестиционных проектов	6
1.1 Формы кредитов для финансирования инвестиций. Разовый кредит, кредитная линия, возобновляемая линия.....	6
1.2 Факторинговые и форфейтинговые операции.....	10
1.3 Вексельное кредитование: продажа векселя с отсрочкой и вексельный займ.....	15
1.4 Основные виды краткосрочного кредитования.....	20
Тестовые вопросы.....	25
Тема 2 - Лизинг, как способ среднесрочного финансирования инвестиций	30
2.1 История появления лизинга. Основные понятия лизинга. Преимущества и недостатки лизинга.....	30
2.2 Классификация и виды лизинга.....	37
2.3 Определение лизингового платежа.....	41
Задачи.....	45
Тема 3 - Ипотечное кредитование, как способ долгосрочного финансирования	46
3.1 Субъекты ипотечной системы кредитования. Источники ипотечного кредита.....	47
3.2 Опыт ипотечного кредитования в зарубежных странах. Классические модели ипотечного кредитования.....	48
3.3 Развитие ипотечного кредитования в Казахстане. Казахстанская ипотечная компания.....	50
Тестовые вопросы.....	61
Тема 4 - Структура инвестиционного проекта, его анализ и жизненный цикл	66
4.1 Содержание инвестиционного проекта. Виды инвестиционных проектов.....	66
4.2 Жизненный цикл инвестиционного проекта. Основные стадии и этапы реализации инвестиционных проектов.....	73
Тестовые вопросы.....	80
Тема 5 - Бизнес планирование инвестиционного проекта	86

5.1 Составление технико-экономического обоснования.....	86
5.2 Бизнес-план инвестиционного проекта. Назначение, структура, методика составления.....	90
5.3 Реализация бизнес-плана. Методы, цели и задачи управления проектами.....	101
Тестовые вопросы.....	109
Список использованных источников.....	115

Введение

Понятие инвестиции присутствует в нашей жизни повсеместно. Несмотря на род деятельности граждан или организаций. Будь то счастливый обладатель дачного участка, который вкладывает свои деньги в выращивание фруктов и овощей для собственного потребления и продаже на рынке, или же предприниматель, который приобретает вещи с целью дальнейшей перепродажи по более высокой цене, или же государство, которое строит дороги, мосты, больницы для получения социально-экономического эффекта на макроуровне.

Из выше сказанного следует, что инвестиции могут иметь различные формы и виды, и могут быть систематизированы или классифицированы. Иными словами с одной стороны можно иметь представление об инвестициях на обывательском уровне, а с другой стороны – применить научный подход, знания, полученные в ходе исследований ученых как зарубежных, так и отечественных.

Применяя знания об инвестициях, инструментах финансового анализа, методах оценки проектов, основы инвестиционного проектирования, учете риска и времени можно разрабатывать и внедрять планы на научной основе, максимально приближенными к условиям рынка.

Структура учебного пособия и его содержательное наполнение соответствуют рабочей учебной программе по дисциплине «Финансирование и кредитование инвестиций» для специальности 5В050900-Финансы, и также может быть условно разделен на модули или разделы.

В первом разделе рассматриваются сущность инвестиций, их виды, понятие инвестиционной деятельности. Значительное место отведено роли государства в сфере инвестиций – формирование инвестиционного климата, инвестиционной политики, деятельность финансовых институтов развития.

Второй раздел включает темы по финансированию инвестиций. С учетом того, что величина собственных средств, прибыли и амортизационных отчислений, часто является недостаточной для инвестиций, возрастает роль коммерческих банков в финансировании капиталовложений в реальные инвестиции, в том числе краткосрочное кредитование. Все больше применяются новые виды финансирования, такие как лизинг, факторинг, форфейтинг, ипотека.

Третий раздел содержит материалы, касающиеся инвестиционного проекта, оценка его эффективности, учет и измерение рисков, управление ими; бизнес-планирование, микроэкономический фундаментальный анализ. Также рассмотрены инвестиционные качества ценных бумаг, измерение доходности акций и облигаций. Отдельная глава посвящена международным инвестициям.

В книге приведено достаточно большое число библиографических источников, имеются таблицы и иллюстрации, а также ссылки на законодательные акты. В конце каждой темы приводятся тестовые вопросы для самопроверки, а также задачи для самостоятельного решения.

Тема 1 - Краткосрочное банковское кредитование как способ финансирования инвестиционных проектов

План

1.1 Формы кредитов для финансирования инвестиций. Разовый кредит, кредитная линия, возобновляемая линия.

1.2 Факторинговые и форфейтинговые операции.

1.3 Вексельное кредитование: продажа векселя с отсрочкой и вексельный займ.

1.4 Основные виды краткосрочного кредитования. Кредиты на пополнение оборотных средств. Обеспечение кредита.

1.1 Формы кредитов для финансирования инвестиций. Разовый кредит, кредитная линия, возобновляемая линия

По мнению Коробовой Г.Г. в современной банковской практике используются три формы краткосрочного банковского кредитования:

1) целевое кредитование (разовые кредиты);

2) кредитование в порядке открытия кредитной линии;

3) кредитование расчетного (текущего) счета клиента при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств (при условии заключения дополнительного соглашения об этом с банком к договору на расчетно-кассовое обслуживание, т.е. к договору банковского счета); иначе эта форма кредитования называется овердрафтом. [20]

Разовые кредиты — это кредиты, которые предоставляются заемщикам от случая к случаю, на удовлетворение различных их потребностей. При этом каждая ссуда оформляется индивидуальным кредитным договором с указанием цели и суммы кредита, срока его возврата, процентной ставки и обеспечения. Для решения банком вопроса о выдаче такого кредита заемщик должен каждый раз представлять ему необходимый в таких случаях пакет документов.

Выдача разовой ссуды всегда производится одновременно. Кредит выдается с простого ссудного счета с зачислением суммы кредита на расчетный счет заемщика. Предприятие (фирма)-заемщик может иметь в банке несколько простых ссудных счетов, если оно (он) одновременно пользуется кредитом под несколько объектов кредитования, т.е. выданным на разные цели, в разное время и на разные сроки. Если впоследствии окажется, что размер разрешенного заемщику разового (целевого) кредита не соответствует потребности клиента, то, изучив обоснования дополнительной потребности заемщика в денежных средствах, банк может заключить дополнительное соглашение к кредитному договору об увеличении суммы кредита и дополнительные обеспечительные обязательства для ее покрытия. [21]

Банковский кредит выделяется на основе кредитного договора, который должен быть заключен в письменной форме. Банковский кредит имеет определенный в договоре срок, условия возврата и платности. Возвращается

кредит также в денежной форме. Банковский кредит выдается путем выдачи разовой ссуды, открытия кредитной линии, кредитования банковского (расчетного, текущего) счета заемщика, участия банка в предоставлении денежных средств заемщику на синдицированной (консорциальной) основе и другими способами.

Разовое зачисление денежных средств на банковские счета заемщика осуществляется на основании стандартного кредитного договора. Разовые кредиты предоставляются заемщику на удовлетворение различных потребностей. Индивидуальный кредитный договор содержит указания цели, суммы кредита, срока возврата, процентной ставки и обеспечения.

Для многих предприятий, особенно осуществляющих деятельность с отсрочками платежей, эффективно применение кредитной линии, которую банк предоставляет организациям на определенный срок, обычно на год, с указанием максимального объема выделенных средств. По окончании года банк анализирует аудиторское заключение по данным бухгалтерской отчетности предприятий и принимает решение о продолжении кредитной линии на следующий период.

Открытие кредитной линии предполагает заключение соглашения (договора), на основании которого клиент-заемщик приобретает право на получение и использование в течение обусловленного срока денежных средств. Условия и порядок открытия кредитной линии клиенту-заемщику могут определяться непосредственно в договоре на предоставление денежных средств или в специальном генеральном (рамочном) соглашении (договоре).

Основные условия договора кредитной линии включают максимальную сумму кредита, срок кредита, размер процентов, целевое направление полученных средств, а также информацию по размеру каждого предоставляемого и погашаемого транша, размер комиссии за открытие кредитной линии и проценты по просроченным платежам. В договоре уточняется возможность или невозможность досрочного погашения и безакцептного списания банком денежных средств.

Кредитные линии можно классифицировать следующим образом. В зависимости от объекта лимитирования банк может открывать заемщикам: невозобновляемую кредитную линию (под лимит выдач); возобновляемую кредитную линию (под лимит задолженности).

Кредитная линия под лимит задолженности (возобновляемая кредитная линия) — это договор о предоставлении заемщику ссуды, в котором определяется максимальный размер единовременной задолженности клиента-заемщика по полученным кредитам и предусматривается возможность ее полного или частичного погашения на протяжении срока действия договора с правом последующего кредитования клиента до установленного лимита. В этом случае максимальная сумма кредита, которую заемщик может получить в течение срока действия договора, не лимитируется. Достоинство возобновляемой (револьверной) кредитной линии — неоднократные выдачи и погашения кредита.

Погашение кредита, предоставляемого в рамках невозобновляемой кредитной линии, осуществляется: по установленному графику; любыми суммами в пределах срока, установленного договором, так, чтобы остаток ссудной задолженности не превышал сумму лимита задолженности, если такой лимит установлен договором.

Погашение кредита, предоставленного в рамках возобновляемой кредитной линии, осуществляется любыми суммами в пределах срока, установленного договором, так, чтобы остаток ссудной задолженности не превышал сумму лимита, установленного договором на соответствующий период времени.

Невозобновляемая кредитная линия — это договор, по которому предусмотрена выдача кредита несколькими суммами в пределах общей суммы и срока договора. При этом способе оборот суммарной выдачи кредита должен быть не больше общей суммы, предусмотренной договором о кредитной линии.

В зависимости от поведения кредитора по отношению к заемщику при выдаче очередного транша различают:

- подтвержденные (гарантированные) кредитные линии;
- неподтвержденные кредитные линии.

В первом случае кредитор обязан предоставлять соответствующие транши заемщику по требованию последнего. В случае с неподтвержденными кредитными линиями кредитор вправе отказаться предоставить транш заемщику без указания причины, не неся при этом ответственности перед заемщиком.

В зависимости от валюты кредитной линии выделяют:

- одновалютные — лимит и транши устанавливаются в одной валюте;
- мультивалютные — это кредитная линия, условиями которой предусмотрено предоставление кредитных средств в валюте(ах), отличной(ых) от валюты лимита этой кредитной линии.

Для расчета неиспользованного лимита (свободного остатка лимита) мультивалютной кредитной линии при выдаче кредитных средств валюта предоставляемых кредитных средств пересчитывается в валюту лимита кредитной линии по курсу центрального банка на дату выдачи. При возобновляемом режиме погашение любой суммы кредита увеличивает неиспользованный лимит (свободный остаток лимита) мультивалютной кредитной линии на сумму погашенного кредита, пересчитанного в валюту лимита кредитной линии по курсу центрального банка на дату погашения, но не более установленного договором на соответствующий период времени лимита.

Мультивалютными могут быть все виды кредитных линий, а также рамочные кредитные линии.

Если в договоре кредитной линии не прописаны все существенные условия договора и он сконструирован как рамочный, то, возможно, необходимо будет заключать договор на каждый транш.

В случае с рамочной кредитной линией и кредитор обязуется предоставить заемщику кредиты в рамках этой кредитной линии по отдельным кредитным

договорам, заключаемым с заемщиком и являющимся неотъемлемой частью генерального соглашения.

Особый вид кредита — овердрафт. В случае его открытия возможна оперативная оплата платежных документов при недостатке денежных средств на расчетном счете. Такой кредит предоставляют фирмам с безупречной кредитной историей и при этом прямого залога обычно не требуют. Лимит овердрафта рассчитывается как определенный процент от среднемесячного оборота по расчетному счету клиента, обычно не более 30\%.

Кредитование в форме «овердрафт» используется клиентом по мере необходимости, поэтому начисленные проценты по такому кредиту значительно ниже, чем проценты по срочному кредиту за тот же отрезок времени. Условия предоставления режима овердрафта включают: статус «клиента банка»; валюту кредита; разрешенный лимит овердрафта; ставки процента по этому кредиту и за выделение лимита; сроки кредитного соглашения, погашения транша, погашения процентов.

Статус «клиента банка» означает, что коммерческий банк может предоставлять кредиты в режиме «овердрафт» только своим клиентам, у которых в банке открыты счета и осуществляется расчетно-кассовое обслуживание. Конкретные критерии для клиентов-соискателей овердрафта в каждом банке различаются, но среди них можно выделить:

срок обслуживания (не менее 3—6 месяцев);

минимальное количество поступлений на расчетные счета за последние три месяца (не менее 10—15 в месяц);

разрывы в поступлениях на счета (не более 3—5 рабочих дней подряд);

совокупный ежемесячный оборот по поступлениям — не менее определенной суммы;

отсутствие просроченных обязательств перед кредиторами и др.

Лимит овердрафта может быть стандартным или под инкассацию, если не менее 50% оборотов по расчетному счету клиента составляет выручка от инкассации, или техническим — под оформленные в банке платежи.

Стандартный лимит овердрафта и лимит овердрафта под инкассацию рассчитывают исходя из минимального месячного оборота по расчетному (текущему) счету клиента в банке. Этот оборот как основа возврата кредита определяется следующим образом:

1) из каждого месячного кредитового оборота по расчетному счету за последние шесть месяцев вычитается по три максимальных поступления в каждом месяце;

2) из полученных таким образом «усеченных» оборотов следует выбрать наименьший, который и используется в последующих расчетах.

Расчет стандартного лимита овердрафта (L) можно выполнить по формуле

$$L = O/2,$$

где O — минимальный скорректированный месячный кредитовый оборот по расчетному счету клиента.

Сроки овердрафта раскрывают общий срок кредитного соглашения, в течение которого устанавливается и действует лимит (обычно до года), срок

предоставления транша (это срок с момента начала использования лимита до момента полного погашения основной задолженности и процентов — как правило, составляет 30 дней) и срок погашения процентов. [22]

1.2 Факторинговые и форфейтинговые операции

Новым кредитным продуктом, получившим широкое распространение в зарубежной практике, является *факторинг*. Факторинг возник на базе товарного кредита и сформировался как самостоятельный кредитный продукт в середине XX в. В самом общем виде факторинг можно определить как деятельность банка-посредника или специализированного учреждения (факторинговой компании) по взысканию денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой компании) и управлению его долговыми требованиями. Деятельность факторов-посредников призвана решать проблемы рисков и сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями и придавать этим отношениям большую устойчивость.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

- фактор-посредник, которым может быть факторинговый отдел банка или специализированная факторинговая компания;
- клиент (поставщик товара) — промышленная или торговая фирма, заключившая соглашение с фактором-посредником;
- покупатель товара.

Клиент уступает посреднику право последующего получения платежей от покупателей. Фактор-посредник по договору принимает на себя обязанность за комиссионное вознаграждение взыскивать с покупателей платежи, предоставляя денежные средства клиенту (поставщику) сразу после отгрузки товаров.

Существующие виды факторинговых операций могут быть классифицированы по различным признакам.

По страновой принадлежности поставщика и покупателя.

- факторинг внутренний — поставщик и покупатель являются резидентами одной страны;
- факторинг внешний (международный) — поставщик и покупатель являются резидентами разных стран.
- По условию уведомления должника:
- факторинг открытый — покупатель (должник) уведомляет о том, что поставщик (клиент) переуступил требование фактору-посреднику;
- факторинг закрытый — покупатель не осведомлен о переуступке поставщиком требования фактору-посреднику, он ведет расчеты с самим поставщиком, который после получения платежа перечисляет соответствующую сумму фактору для погашения полученного от него кредита.

По форме финансирования:

- предварительная оплата;
- оплата требований к определенному сроку;
- оплата на момент предоставления документов.

По видам переуступаемых долгов:

- переуступка всех долгов по мере их появления;
- переуступка выборочных долгов.

По возможности обратного требования к поставщику.

- факторинг с регрессом — с правом возврата фактором клиенту не оплаченных покупателем счетов с требованием погашения его кредита;
- факторинг без регресса — без права возврата неоплаченных счетов (в этом случае фактор риск неплатежа покупателя берет на себя).

Правовой основой взаимоотношений фактора-посредника с клиентом является договор, определяющий денежное требование — предмет уступки, вид факторинга, срок договора, наличие у фактора права регресса к клиенту, размер факторингового кредита и платы за его предоставление, обязательства посредника по оказанию клиенту дополнительных услуг, величину комиссионного вознаграждения посредника, право посредника на последующую уступку требования, другие права и обязанности сторон, гарантии выполнения принятых сторонами обязательств и материальная ответственность за их нарушение, порядок оформления документов и другие условия по усмотрению сторон. В договоре может предусматриваться как разовое кредитование клиента, так и обязательство фактора по кредитованию продаж клиента в течение определенного периода времени. В последнем случае устанавливается предельная сумма факторингового кредита.

Клиент несет перед фактором-посредником ответственность за действительность денежного требования — предмета договора. Денежное требование признается действительным, если клиент обладает правом на передачу требования и в момент его уступки ему неизвестны обстоятельства, вследствие которых должник вправе его не исполнять.

Предметом договора может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (просроченная дебиторская задолженность), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (срочная задолженность). Операции по переуступке клиентом фактору просроченной дебиторской задолженности имеют повышенную степень риска и должны осуществляться только после получения фактором подтверждения платежеспособности должника. Фактору необходимо учитывать также длительность просроченной задолженности. Более высокий риск фактора должен компенсироваться повышением платы за кредит, которая обычно в 1,5-2 раза выше, чем при уступке срочной задолженности.

Можно выделить четыре основные функции факторинга: финансирование, административное управление дебиторской задолженностью, оценка платежеспособности покупателей поставщика и страхование рисков.

Финансирование — это основная функция факторинга, с его помощью поставщик продукции получает денежные средства сразу после ее отгрузки или

в определенный договором факторинга день. Таким образом, поставщик имеет возможность поставлять продукцию своим покупателям с отсрочкой платежа, при этом получать значительную часть от суммы поставки сразу же после поставки или по удобному для него графику, не дожидаясь платежа от своего покупателя.

Факторинговое финансирование в отличие от обычного кредитования доступно высокорисковым, информационно-непрозрачным предприятиям, поскольку риск невозврата долгов лежит не на них, а на их покупателях, и кредитоспособность поставщика становится менее важной, чем кредитоспособность его покупателей.

Административное управление дебиторской задолженностью заключается в том, что фактор позволяет поставщику избавиться от работы, связанной с отслеживанием состояния дебиторской задолженности, напоминанием дебиторам о задержках платежей.

Оценка платежеспособности покупателей поставщика: в странах с переходной экономикой сбор и обработка информации о платежной дисциплине компаний, а также оценка платежеспособности потенциальных покупателей поставщика, проводимые в рамках факторинга, восполняют недостаток кредитных бюро и рейтинговых агентств, которые не представлены в инфраструктуре их кредитного рынка в отличие от развитых стран.

Фактор-компания страхует риски, связанные с поставкой товаров с отсрочкой платежа, в том числе риск неполучения платежа от покупателя в срок, из-за чего у продавца могут возникнуть проблемы с недостатком денежных средств для выполнения обязательств перед его собственными поставщиками.

Ключевым преимуществом факторинга является то, что фактически это беззалоговый кредитный продукт, поэтому он доступен широкому кругу как крупных, так и малых и средних компаний. Фактора интересует не прошлое, а будущее поставщика: сколько денег он получит за проданную продукцию и как будут развиваться его продажи в будущем. В этом заключается основное отличие факторинга от банковского кредитования: размер факторингового финансирования зависит от будущих доходов компании, а размер кредита определяется прошлыми доходами, выраженными в накопленном имуществе, которое может стать предметом залога, и благополучном финансовом состоянии заемщика. Размер факторингового финансирования зависит от объемов продаж, и поэтому факторинг становится доступным широкому кругу малых и средних предприятий, для которых недоступны другие источники финансирования.

Факторинг в настоящее время является очень привлекательным инструментом для большинства банков, поскольку он предполагает использование кредитных ресурсов. [21, с.141]

Форфейтирование - это один из альтернативных подходов в финансировании международной торговли, который представляет собой покупку экспортных требований форфейтером (коммерческим банком или

специализированной компанией по финансированию) с исключением права регресса на экспортера (форфейтиста) в случае неуплаты.

Важнейшими предпосылками его развития служит усиление международной интеграции, рост конкурентоспособности банков, устранение государственных ограничений на экспортную торговлю, а также рост рисков, которым подвергаются экспортеры.

Итак, форфейтинг - это покупка долга, выраженного в оборотном документе, таком, как переводной или простой вексель, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе - форфейтинге - от своего права на 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 абстрактное обязательство).

Форфейтинг возник после второй мировой войны. Наибольшее развитие форфейтинг получил в странах, где относительно слабо развито государственное кредитование экспорта. Первоначально форфейтирование осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций "а-форфе" стали создаваться также специализированные институты.

Специализированными финансовыми компаниями, выполняющими форфейтинговые операции, являются преимущественно дочерние отделения коммерческих банков. Должниками при форфейтировании могут быть только импортеры, страна которых имеет хороший рейтинг (в международном масштабе) и за которых банк с хорошим рейтингом (в международном масштабе) обязался удовлетворить обязательства.

В настоящее время одним из основных центров форфейтинга является Лондон, поскольку экспорт многих европейских стран давно финансируется из Сити, никогда не медлившего с освоением новых банковских технологий. Значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована также в Германии и Швейцарии.

Таким образом, форфейтинг развивается в различных финансовых центрах, причем отмечается ежегодный рост подобных сделок. Тем не менее было бы ошибкой связывать увеличение количества сделок "а-форфе" с ростом числа таких центров. Это объясняется, возрастанием рисков, которые несут экспортеры, а также недостатком адекватных источников финансирования в связи с ростом рисков. Форфейтинг обладает существенными достоинствами, что делает его привлекательной формой среднесрочного финансирования.

Основным достоинством этой формы является то, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, ее привлекательность возрастает в связи с отказом в некоторых странах от фиксированных процентных ставок, хроническим недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и некоторыми иными обстоятельствами.

Срок форфейтирования составляет от 180 дней до 5 лет, а в некоторых случаях - до 7 лет. В настоящее время к форфейтированию принимают суммы, которые значительно меньше требуемых ранее 100 000 немецких марок.

Договоры на форфейтирование заключаются преимущественно в немецких марках, швейцарских франках или долларах, так как форфейтер при менее ходовых на рынках валютах будет испытывать трудности с рефинансированием.

Совершение форфейтинговой сделки происходит в несколько этапов. Первый - это подготовка сделки. На этом этапе экспортер, банк экспортера или импортер выступают инициатором сделки. Для экспортера очень важно определить требования форфейтера к гарантии, и примерный размер дисконта до окончательного заключения сделки с импортером. Без учета этой информации экспортер не в состоянии точно определить цену контракта и в результате может обнаружить, что маржа за финансирование, включенная им в цену контракта, не обоснована. Далее на этом этапе происходит рассмотрение заявки экспортера форфейтером. Последний обязательно определяет характер подлежащей сделки (финансовая или товарная), поскольку в случае продажи финансовых бумаг обязательным является предварительное уведомление об этом.

Следующим шагом является сбор иной информации о предполагаемой сделке (валюта, срок финансирования, импортер, экспортер, их местонахождение и т.д.). Затем форфейтер проводит кредитный анализ и называет твердую цену экспортеру. По достижении предварительной договоренности о заключении сделки производится ее документальное оформление. Затем экспортер готовит серии переводных векселей или подписывает соглашение о принятии простых векселей от покупателя. Кроме того, экспортер должен получить гарантию или аваль на свои векселя.

Таким образом, форфейтинговая сделка предполагает довольно длительную подготовку. Однако в последние годы форфейтинг получает все большее распространение. Объясняется это тем, что он обладает многими достоинствами, что делает его привлекательным методом финансирования.

Финансирование в процессе форфейтирования дает экспортеру преимущества в виде улучшения ликвидности и вида баланса наряду с сокращением риска, а именно:

- исключение валютного и других рисков с момента купли требований форфейтером;
- превращение операции поставки с предоставлением (отодвинутого) срока платежа в операцию за наличный расчет (экспортер получает средства сразу по поставке продукции);

- форфейтинговое финансирование предоставляется на основе фиксированной процентной ставки. Таким образом, существует четкая основа для калькуляции благодаря отсутствию плавающих процентных ставок, которые могут иметь место при других видах кредитования;
- простота документации и быстрота ее оформления;
- форфейтер получает больший доход, чем при операции по кредитованию.

По сравнению с лизингом форфейтинг отличается более простым документальным оформлением. Кроме того, если в договор лизинга от имени экспортера вступает финансовая компания, она обязательно требует сохранения права регресса на экспортера, т.е. экспортер несет на себе риски банкротства импортера. В то время как при использовании форфейтирования риски полностью берет на себя форфейтер. То же относится к факторингу, при котором финансовые дома оставляют за собой право регресса на экспортера. Простота документооборота и освобождение экспорта от риска выгодно отличают форфейтинг и от кредитования по обороту.

Вместе с тем, с точки зрения форфейтера, риск достаточно высок. Поэтому большое внимание при использовании этого метода финансирования уделяется хеджированию и минимизации рисков. [23]

1.3 Вексельное кредитование: продажа векселя с отсрочкой и вексельный займ

По мере развития вексельного обращения в стране у коммерческих банков возникает интерес к различным видам кредитных вексельных операций. Цель кредитных вексельных операций одна — обеспечить клиента банка краткосрочными заемными средствами для организации текущего денежного оборота. Их особенностью является то, что в качестве обеспечения возвратности кредита используются только векселя, при этом если предоставленные векселя обладают высокой ликвидностью, то в процессе принятия решения о предоставлении кредита кредитоспособность самого заемщика играет второстепенную роль.

Основой кредитных вексельных операций являются различные виды векселей, в частности коммерческие и банковские векселя. Коммерческие векселя возникают в процессе отношений по купле-продаже товаров, работ, услуг, когда покупатель, осуществляя оплату в рассрочку, предлагает продавцу векселя. В этом случае важно убедиться, что вексель появился в результате реального движения товарно-материальных ценностей, так как его погашение будет осуществляться за счет выручки от реализации ценностей. Финансовые векселя свидетельствуют о наличии отношений займа денежных средств. При работе с такими векселями необходимо тщательно отслеживать изменение финансовой устойчивости векселедателя. Разновидностью финансовых векселей являются банковские, подтверждающие факт депонирования денежных средств клиента на банковские счета. В этом случае целесообразно оценить платежеспособность банка, убедиться в отсутствии задержек в проведении расчетов через банк.

Введение в обращение казначейских векселей или векселей, выпущенных местными органами власти, расширяет базу для проведения кредитных вексельных операций. В ряде случаев в них могут участвовать векселя, выданные частными лицами, если это целесообразно с точки зрения банка.

Учет векселей – форма кредитования векселедержателя, при которой банк досрочно выкупает (учитывает) векселя. В практической деятельности банков, а также в специальной литературе применяются различные термины для обозначения учета векселей: переучетный кредит, дисконт векселей, дисконтирование векселей, дисконтный кредит и др. Так, переучетный кредит означает, что к учету принимаются векселя, которые уже прошли данную процедуру в другом банке. Использование термина «дисконт» указывает на отличительную черту учета таких векселей— формирование дохода банка в виде вычета (дисконта) рассчитанной суммы процентов из номинала представленных к учету векселей. Отметим, что механизм операции учета всех видов векселей является единым.

Учет векселей начинается с анализа как самого векселя, так и лиц, связанных с ним. Оценка векселя проводится специалистами ряда служб коммерческого банка. Работники подразделений по операциям с ценными бумагами и юридическая служба изучают юридическую состоятельность векселя, его подлинность (соблюдение требований к оформлению векселя) и ликвидность, проверяют надежность и платежеспособность векселедателя и других лиц, указанных в векселе (индоссанты, акцептанты, авалисты). Кредитные подразделения определяют кредитоспособность векселедержателя. В некоторых случаях, учитывая дополнительные условия, банк может предоставить кредит векселедержателю, кредитоспособность которого отклоняется от установленных в банке критериев. При этом существенного увеличения кредитного риска не наблюдается, так как возврат суммы долга по ссуде будет происходить в момент погашения векселя либо векселедателем, либо указанными в нем лицами.

При продаже векселя банку оформляется индоссамент (передаточная надпись), которая удостоверяет переход права получателя платежа по векселю к банку.

Если в результате проверки качества векселя специалисты банка дали положительное заключение, проводится расчет суммы учетного процента. Учетный процент представляет собой плату за предоставленные векселедержателю кредитные ресурсы банка. Он определяется на основе ставки рефинансирования Центрального банка или исходя из действующих в данном банке ставок кредитов подобной продолжительности (период с даты учета до даты погашения векселя).

Векселя передаются в банк с приложением реестра счетов бухгалтерского учета. Расчет учетного процента осуществляется с помощью формул простого или сложного процента (если срок до погашения векселя свыше одного года) по каждому предъявленному векселю, а затем полученные результаты суммируются по всем реестрам.

Суммарный доход банка от учета векселей (дисконт) складывается из учетного процента и банковской комиссии, которая включает потенциальные рисковые потери по конкретному векселю, а также дополнительные расходы банка по погашению векселя или его протесту в случае нарушения сроков погашения.

После подписания договора банка с векселедержателем последнему выдается сумма ссуды, равная номиналу векселя, дисконтированному (уменьшенному) на величину дохода от операции.

При отказе векселедателя от платежа оформляется нотариально заверенный протест векселя, служащий основанием для возмещения ущерба банка через суд в установленном законом порядке. Если сумму по векселю не удастся получить с векселедателя, претензии могут быть предъявлены к любому из ответственных по векселю лиц.

При необходимости восполнения свободных денежных ресурсов банки могут досрочно переучесть векселя из их портфеля в других коммерческих банках или Центральном банке.

Интерес коммерческих банков к учету векселей связан с рядом обстоятельств:

- кредитный риск при учете векселей, особенно крупных эмитентов, ниже, чем при традиционном кредитовании мелких и средних заемщиков;
- уровень доходности с учетом банковской комиссии может превышать установленную в банке кредитную ставку по операциям подобной продолжительности;
- уже в процессе кредитования при учете векселей банк оставляет за собой право их быстрой реализации в целях повышения ликвидности активов.

Учет векселей также используется как форма предоставления централизованных кредитов коммерческим банкам через покупку Центральным банком векселей (переучетный кредит). Учетная ставка, устанавливаемая ЦБ, является одним из важнейших инструментов его денежно-кредитной политики и служит индикатором ставок рынка межбанковских кредитов.

Ссуды под залог векселей — это форма краткосрочного ломбардного кредита, который обычно предоставляется под залог легко реализуемых ценностей. Привлекательность данного вида залога связана с низкими издержками по хранению векселей как предмета залога, наличием практически в каждом коммерческом банке всех необходимых для организации операции специалистов (подразделения по работе с ценными бумагами, кредитных служб и др.), высокой ликвидностью предмета залога.

При кредитовании под залог векселей кредиторами могут являться коммерческие банки, а заемщиками — коммерческие банки, предприятия и организации, функционирующие на коммерческих началах, и физические лица.

Предварительная аналитическая работа специалистов банка по оценке юридической и экономической состоятельности векселя проводится в тех же направлениях, что и при учете векселей. Однако в случае кредитования под залог векселей право собственности и получения платежа по векселю не передается банку. Заемщик оформляет залоговое обязательство, в соответствии

с которым банк может получить вексельную сумму в счет погашения задолженности только при нарушении со стороны заемщика условий кредитного договора.

Для того чтобы снизить риск банка при кредитовании под залог векселей, сумма выдаваемой ссуды устанавливается на уровне ниже номинала векселя (в пределах от 50 до 90%), при этом принимаются во внимание следующие факторы:

- кредитоспособность непосредственного заемщика;
- платежеспособность векселедателя и наличие других ответственных по векселю лиц, что повышает вероятность его оплаты;
- ликвидность векселя, возможность его быстрой реализации и расходы, связанные с этим;
- затраты на оформление протеста векселя и возможные расходы на данную процедуру;
- затраты на оформление вексельного залога и его ответственное хранение в банке;
- уровень ссудного процента;
- возможные расходы по возмещению убытков банка при невыполнении заемщиком обязательств.

При данной форме кредитования оформляется кредитный договор, включающий в себя условия предоставления и возврата ссуды и залоговое обязательство с указанием оценки предложенных заемщиком векселей и порядка возмещения за счет них обязательств заемщика перед коммерческим банком.

Важным фактором, влияющим на риск банка в операции, является соотношение сроков кредитного договора и погашения векселей. Если договор заключается на срок больше, чем срок, установленный для погашения векселя, то при невыполнении заемщиком обязательств банк в течение времени действия векселя не может без потерь предъявлять его к оплате и тем самым погасить задолженность заемщика. Вследствие этого банк потерпит убытки или недополучит доход. Если срок действия векселя истек раньше, чем окончился кредитный договор, то это повышает банковские гарантии на погашение платежа по векселю, так как обеспечивает формирование денежного фонда для погашения обязательств заемщика.

В ходе кредитного договора заемщик по согласованию с банком может воспользоваться средствами, поступающими в счет оплаты векселя. Однако в этом случае он обязан заменить векселя в портфеле банка адекватными по качеству. После полного выполнения заемщиком обязательств перед банком заложенные векселя возвращаются в распоряжение заемщика.

Вексельный кредит используется в банковской практике для решения проблемы с платежеспособностью юридических лиц. Схема его организации следующая:

1) банк и заемщик (предприятие, организация) заключают договор, в соответствии с которым банк выписывает краткосрочный вексель (сроком до 6 месяцев), а заемщик обязуется по договору вернуть в срок полученный в

форме векселя кредит и проценты по нему.

Следует отметить, что в зависимости от вида векселя существуют различные суммы кредита и формы банковского дохода от операции. Так, если вексельный кредит основывается на процентном векселе, то размер ссуды совпадает с номиналом векселя, а проценты по нему начисляются в обычном порядке. При использовании дисконтных векселей сумма ссуды равна дисконтированному номиналу векселя, а банковские проценты рассчитываются в форме дисконта по действующей в данном банке методике;

2) в течение срока действия векселя заемщик может передать его другим юридическим лицам в счет своей задолженности, оформляя индоссамент. Это позволяет сохранить платежеспособность заемщика даже при отсутствии средств на его счете. Тем самым заемщик самостоятельно решает свои платежные проблемы, несмотря на существующие претензии к его счету со стороны других кредиторов;

3) при наступлении срока погашения последний векселедержатель предъявляет в банк вексель для оплаты;

4) банк проверяет подлинность векселя в установленном порядке и перечисляет сумму в размере его номинала на счет векселедержателя.

При предоставлении вексельного кредита кредитоспособность, юридического лица проверяется банком в обычном порядке по действующей методике. Технология вексельного кредита может предусматривать досрочное предъявление векселя к оплате в банк- векселедержатель, т.е. проведение операции учета векселей. Учет осуществляется, как правило, по ставке, равной учетной ставке Центрального банка или действующей в данном банке по кредитам подобной срочности. Учет векселей в данном случае способствует решению проблемы с поиском источника денежных средств для векселедержателя и тем самым повышает платежеспособность и ликвидность векселей банка.

Погашение задолженности по вексельному кредиту допускается путем разовой выплаты суммы ссуды и процентов по ней в конце срока договора (если он не превышает 3—4 месяцев) или выплаты равными долями ежемесячно.

Вексельный кредит имеет следующие особенности:

— при его предоставлении не происходит реального отвлечения кредитных ресурсов банка, которые могут использоваться в этот период в других доходных операциях;

— в силу вышеуказанного процентная ставка по вексельному кредиту существенно ниже действующих в банке (иногда в 2—3 раза);

— вексельный кредит обычно носит бланковый характер, т.е. предоставляется без соответствующего обеспечения. Однако с целью снижения кредитного риска может предусматриваться залог в виде легкореализуемых товарно-материальных ценностей;

— срок действия договора по вексельному кредиту не подлежит пролонгации, в противном случае риск банка неоправданно возрастает;

— если срок получения суммы по векселю уже прошел, то

векселедержатель может предъявить его к оплате в банк в течение года, начиная с даты, установленной для погашения. После этого вексель утрачивает свою силу;

— сумма вексельного кредита может быть разбита по нескольким векселям, что позволяет заемщику с большим удобством осуществить свои платежи по обязательствам перед кредиторами.

Авалирование векселей банком — это операция, направленная на обеспечение банковской гарантии по векселям его клиентов, что существенно повышает их платежеспособность. Аваль представляет собой разновидность поручительства, в соответствии с которой банк-векселедержатель и другие указанные в векселе лица вступают в солидарную ответственность за платеж по векселю. Аваль заверяется председателем правления банка (или его заместителем) и главным бухгалтером банка.

В некоторых случаях операцию авалирования векселей называют авальным кредитом, так как банк обязуется оплатить вексель, если это не сможет сделать по каким-либо причинам векселедатель — клиент банка. Тем самым последнему предоставляется кредит на период погашения суммы по векселю. В связи с этим банковские работники особо тщательно проверяют кредитоспособность векселедателя. Поскольку авальный кредит предоставляется без какого-либо обеспечения, заемщик должен соответствовать требованиям первого класса кредитоспособности по действующей в банке методике. Если возникла необходимость оплатить вексель вместо векселедержателя за счет банковских ресурсов, то после погашения обязательств перед векселедержателем банк приобретает право предъявить претензии по векселю к векселедателю и другим ответственным лицам. Плательщик обязан возместить банку не только номинал векселя, но и расходы банка по его протесту, а также проценты, рассчитанные за период от даты погашения векселя банком до момента полного возмещения его расходов по операции. [24]

1.4 Основные виды краткосрочного кредитования. Кредиты на пополнение оборотных средств. Обеспечение кредита

Наиболее распространенными в современных российских условиях являются краткосрочные целевые кредиты. По срокам они не превышают одного года, носят разовый характер и обслуживают конкретные хозяйственные сделки. По целевому назначению можно выделить кредиты на производственные цели, кредиты на торгово-посреднические операции, кредиты на временные нужды. Заемщиками целевых кредитов могут быть организации, не имеющие расчетных счетов в банке-кредиторе, однако, поскольку риски банка в данном случае значительно возрастают, банки предпочитают кредитовать своих клиентов.

Ссуды на производственные цели связаны с получением заемщиками кредитов для финансирования закупок сырья, складирования готовой

продукции и осуществлением производственных затрат. Если ссуда связана с накоплением производственных запасов, банк может предоставить заемщику кредит в определенном размере от суммы текущих товарно-материальных запасов, например 35% от суммы товаров на складе. В данном случае возврат кредита производится по мере продажи товарно-материальных запасов. Для получения кредита клиент предоставляет в банк:

1) заявку, в которой сообщает основные данные о себе и о своей производственной деятельности;

2) сведения о финансовой деятельности: копии балансов (форма № 1) и отчета о прибылях и убытках (форма № 2);

3) технико-экономическое обоснование, подтверждающее эффективность планируемой сделки. В обосновании должны содержаться расчеты потребности в кредите (например, кил и чести, цена, сумма приобретаемых ценностей) и источники его погашения.

На основании предоставленных документов и дополнительной информации, полученной от клиента, кредитный эксперт проводит анализ финансового состояния клиента, делает выводы о его текущем состоянии и прогнозирует его кредитоспособность в будущем. При положительном решении вопроса о кредитовании заемщику открывается ссудный счет. Кредит может быть выдан с простого ссудного счета путем оплаты расчетных документов либо путем зачисления ссудных средств на расчетный счет клиента. Оговоренная сумма кредита может быть выдана клиенту единовременно или по определенному графику. В том случае, если кредит выдается путем зачисления на расчетный счет, банку необходимо большое внимание уделить контролю за целевым использованием кредита. С этой целью банк может потребовать от клиента документы, подтверждающие оплату соответствующих видов сырья и товаров.

В настоящее время при выдаче подобных кредитов банки в качестве формы обеспечения возвратности кредита чаще всего используют залог товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и с определенной периодичностью осуществляют проверку сохранности и полноты заложенных ценностей. Подобные кредиты могут быть пролонгированы при условии, что заемщик выплатил значительную часть ссуды до момента ее пролонгации. Погашение кредита, как правило, происходит путем списания средств с расчетного счета заемщика. Если счет заемщика находится в другом банке, то кредит погашается на основании платежного поручения на беспорочное списание средств с данного счета.

Кредиты на торгово-посреднические операции также носят краткосрочный характер и чаще всего связаны с возникновением дебиторской задолженности клиента. Кредитование заемщика в данном случае производится по схеме, аналогичной кредитованию на производственные цели. В качестве заемщиков выступают оптовые и розничные предприятия. Особенность данной сделки состоит в том, что помимо вышеперечисленных документов заемщик предоставляет в банк договор на поставку продукции. Банк анализирует предоставленные документы и в положительном случае кредитует клиента пу-

тем открытия ему простого ссудного счета или кредитной линии. Условия кредитования, порядок погашения кредита, начисления и уплаты процентов оговариваются в кредитном договоре.

Кредиты на временные нужды предоставляются на выплату заработной платы и платежи в бюджет, т.е. служат для удовлетворения краткосрочной потребности клиента в денежных средствах. Кредит на выплату заработной платы предоставляется хозяйствующим субъектам при временном недостатке у них средств на расчетном счете.

Для получения кредита заемщик представляет в банк заявление о выдаче ссуды и график погашения кредита. Перед выдачей кредита на заработную плату учреждение банка в оперативном порядке рассматривает финансовое состояние предприятия, выясняет причины отсутствия на счете клиента средств для выплаты заработной платы и перспективы погашения кредита.

При выдаче ссуды на заработную плату срок кредита, как правило, колеблется от 30 до 90 дней. Сумма ссуды направляется на оплату денежного чека, выписанного для получения заработной платы, и оплату платежных поручений на перечисление в бюджет подоходного и единого социального налогов. Погашение кредитов осуществляется путем списания средств с расчетного счета заемщика на основании срочного обязательства или платежного поручения. Процентная ставка по данному виду кредита может быть выше, чем по аналогичным краткосрочным кредитам. Кредит на временные нужды выдается без обеспечения в том случае, если клиент является первоклассным. В отдельных случаях банк может потребовать от клиента залога имущества, гарантийное обязательство или другое обеспечение. [20, с.334]

Контокоррентный кредит предназначен для формирования оборотных активов заемщика. Он выдается для удовлетворения текущей потребности в средствах в случае недостатка собственных источников финансирования его деятельности. Потребность в текущих средствах возникает в результате существующего разрыва по срокам в движении входящих и исходящих финансовых потоков заемщика.

Контокоррентный кредит— это вид кредита, предоставляемого заемщику для проведения им платежей в условиях отсутствия средств на его расчетном или текущем счете. В отличие от традиционного краткосрочного кредитования контокоррентный кредит выдается в соответствии с текущей потребностью в оборотных средствах и является возобновляемым в течение срока договора.

Кредитором при контокоррентном кредите выступает коммерческий банк или его подразделения. Ссудозаемщиком могут быть различные юридические лица, функционирующие на коммерческой основе. В этом случае объектом кредитования являются оборотные средства, суммарная потребность в которых возникает из-за временного лага между поступлением выручки от реализации продукции, работ, услуг и платежами поставщикам за приобретенные товарно-материальные ценности, налоговыми платежами в бюджет, выплатой заработной платы персоналу, осуществлением расчетов с пенсионным и другими внебюджетными фондами, а также прочими лицами.

Во втором случае объектом кредитования являются денежные средства физического лица, необходимые ему для оплаты купленных товаров и услуг, проведения коммунальных платежей и решения других вопросов.

Коммерческие банки предъявляют жесткие требования к заемщикам по контокоррентному кредитованию. Для определения кредитоспособности заемщика банки самостоятельно разрабатывают методики анализа, однако общими критериями оценки заемщика являются следующие:

- стабильные финансовые показатели в соответствии с нормативами первого класса кредитоспособности;
- наличие устойчивой, величины чистой прибыли, достаточной для формирования необходимых фондов заемщика;
- хорошее положение на рынке в течение нескольких последних лет;
- наличие постоянных партнеров по деятельности.

По многим признакам контокоррентный кредит близок к рассмотренной выше кредитной линии. Однако кредитная линия чаще используется для финансирования различного рода проектов (капитальное строительство объектов, стимулирование экспорта продукции, поддержание поставок оборудования, технической документации или технологий в рамках международного соглашения; финансирование банками жилищного строительства и т.д.), хотя выдаваемая ссуда при этом носит краткосрочный характер. Контокоррентный кредит применяется для осуществления расчетно-кассового обслуживания клиента при недостатке его собственных оборотных средств. Вместе с тем ссуда, предоставляемая по кредитной линии, является строго целевой и не может быть использована заемщиком по другим направлениям в отличие от контокоррентного кредита, где цель ссуды не оговаривается.

По сравнению с другими видами кредитования контокоррентный кредит имеет следующие особенности:

- перед заключением договора проводится анализ кредитоспособности ссудополучателя по действующей в данном банке методике. В последующем, в течение срока действия договора, возможно неоднократное получение кредита без предоставления со стороны ссудополучателя документации о его финансовом положении;
- максимальный размер задолженности устанавливается для каждого клиента дифференцированно. При кредитовании юридических лиц банк изучает плановое и фактическое движение оборотных средств, состояние остатков по счету и его обороты, источники собственных средств. Лимит задолженности по контокорренту обычно определяется как разница между средней потребностью в оборотных средствах и средствами, сформированными за счет собственных источников. В некоторых случаях, когда до заключения договора о данном контокоррентном кредитовании между банком и заемщиком уже существовали длительные кредитные отношения, в качестве лимита задолженности по контокорренту может быть принята усредненная задолженность по ранее выданным ссудам, величина которой примерно отражает потребность клиента в заемных средствах;

- наличие дополнительных рисков, связанных с обязательствами банка предоставить кредит по первому требованию клиента, что обуславливает необходимость резервирования для этого денежных средств; а также с определяемой достоверностью текущего контроля за изменением кредитоспособности клиента банка в процессе осуществления договора;
- установление предельно допустимого срока погашения задолженности по ссуде. В договоре, который может заключаться на довольно длительные сроки, фиксируется срок погашения ссуды и тем самым закрепляется его краткосрочный характер. Действительно, затягивание процесса погашения ссуды приводит к росту риска со стороны банка. Иногда проблема стимулирования заемщика к возврату кредита разрешается путем введения прогрессивной шкалы ставок ссудного процента, устанавливаемой в зависимости от продолжительности пользования предоставленным кредитом. В данном случае срок погашения задолженности в договоре не оговаривается;
- отсутствие материального обеспечения возврата ссудного кредита. Это характерно в основном для зарубежной банковской практики. В России, в условиях повышенного риска кредитования, используются такие формы обеспечения, как ценные бумаги, в том числе и акции банка-кредитора, имущество заемщика, поручительства и гарантии третьих лиц. В частности, собственные акции принимались в залог при выдаче ссудного кредита «Инкомбанком» и «Тори-банком». Такой подход к проблеме обеспечения возвратности кредита позволяет параллельно решать несколько задач, в том числе использовать наиболее гарантированные с точки зрения банка формы обеспечения возвратности кредита-залога; стимулировать процесс размещения акций банка и тем самым приток средств в акционерный капитал;
- по ссудным операциям существуют два вида процентов-, первый устанавливается при наличии средств на расчетном (текущем) счете клиента, исходя из существующих в банке подобных ставок; второй начисляется на дневной остаток ссудной задолженности в соответствии с расчетной процентной ставкой по ссуде, которая обычно выше с учетом риска, чем по обычным банковским кредитам подобной продолжительности;
- погашение задолженности осуществляется автоматически, так как в зачет по ссуде направляются все поступления средств в адрес клиента, которые отражаются на соответствующем кредитном счете до момента ликвидации сальдо по нему. Все последующие поступления денежных средств будут фиксироваться на расчетном (текущем) счете клиента.

Договор по ссуде отражает основные элементы взаимоотношений коммерческого банка и заемщика: порядок открытия и ведения счетов бухгалтерского учета; операции, отражаемые по счетам; порядок предоставления кредита и лимит задолженности; уровень депозитного и ссудного процента и механизм их изменения (например, прогрессивная шкала ставок); формы обеспечения возвратности ссуды; возможные формы текущего контроля за финансовым состоянием заемщика; порядок ограничения или прекращения кредитования по ссуде в случае снижения платежеспособности и кредитоспособности заемщика.[24, с.279]

Тестовые вопросы

1. Укажите, что удостоверяет банковский вексель

- А) удостоверяет, что только физическое лицо внесло в банк депозит в сумме и в валюте, указанной в векселе
- В) удостоверяет, что только юридическое лицо внесло в банк депозит в сумме и в валюте, указанной в векселе
- С) удостоверяет, что юридическое или физическое лицо внесло в банк депозит в сумме и в валюте, не указанной в векселе
- Д) удостоверяет, что юридическое или физическое лицо внесло в банк депозит в сумме и в валюте, указанной в векселе
- Е) удостоверяет, что юридическое или физическое лицо обязаны выплатить банку в сумме и в валюте, указанной в векселе

2. Укажите назначение срочных кредитов

- А) для финансирования долго- и среднесрочных инвестиций, таких как покупка оборудования или строительство сооружений, на срок свыше одного года
- В) для финансирования долгосрочных инвестиций, таких как покупка акций, на срок свыше трех месяцев
- С) для финансирования среднесрочных инвестиций, таких как покупка оборудования свыше двух лет
- Д) для финансирования краткосрочных инвестиций
- Е) для финансирования долго- и среднесрочных инвестиций, таких как покупка акций

3. Укажите вид кредита, который не имеет конкретного обеспечения и предоставляется первоклассным по кредитоспособности клиентам, с которыми банк имеет давние связи и не имеет претензий по оформленным ранее кредитам

- А) ипотечный кредит
- В) доверительный (балансовый) кредит
- С) потребительский кредит
- Д) револьверный кредит
- Е) овердрафт

4. Дает заемщику право в пределах своего объема в определённый период времени по мере возникновения надобности в средствах брать отдельные кредиты (транш) – это:

- А) инвестиционные линии
- В) кредитные линии

- С) финансовые линии
 - Д) кредиты
 - Е) финансы
- *****

5. Письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком кредитору, предоставляющее последнему право требовать с заёмщика уплаты суммы к определенному сроку – это:

- А) факторинг
 - В) бартер
 - С) вексель
 - Д) взаиморасчёты
 - Е) форфейтинг
- *****

6. Дайте верное определение. Кредитные линии – это:

- А) даёт заемщику право в пределах своего объёма в определённый период времени по мере возникновения надобности в средствах брать отдельные кредиты (транш)
 - В) кредит, который предоставляется, как правило, банкам. Это один из наиболее дорогостоящих видов кредитных ресурсов
 - С) кредит, представляющий собой поставку товаров (работ, услуг) по договору купли-продажи с отсрочкой платежа
 - Д) данный кредит предоставляется в товарной форме поставщиками в виде отсрочки платежа за проданные товары в течение обычной хозяйственной деятельности
 - Е) денежные обязательства между предприятиями, погашаемые поставкой товаров или услуг при участии двух или более сторон
- *****

7. Форфейтинговые операции банка – это:

- А) денежные обязательства между предприятиями, погашаемые поставкой товаров или услуг при участии двух или более сторон
 - В) покупка банком долгов его клиентов, выраженных в оборотных ценных бумагах, получение права требовать у должников удовлетворения по таким ценным бумагам и реализация такого права
 - С) кредит, который предоставляется, как правило, банкам, это один из наиболее дорогостоящих видов кредитных ресурсов
 - Д) даёт заемщику право в пределах своего объёма в определённый период времени по мере возникновения надобности в средствах брать отдельные кредиты (транш)
 - Е) письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком кредитору, предоставляющее последнему право требовать с заёмщика уплаты суммы к определенному сроку
- *****

8. Покупка банком долгов его клиентов, выраженных в оборотных ценных бумагах, получение права требовать у должников удовлетворения по таким ценным бумагам и реализация такого права – это:

- А) финансовые операции банка
- В) кредитные операции банка
- С) факторинговые операции банка
- Д) форфейтинговые операции банка
- Е) вексельные операции банка

9. Один из наиболее оперативных способов кредитования клиентских операций, в частности, внешнеторговых, обладающий важными преимуществами для всех участников сделки – это:

- А) форфетирование
- В) бланковый кредит
- С) финансовый кредит
- Д) торговый кредит
- Е) товарный кредит

10. Предоставление заемщику ссуды в денежной или товарной форме на условиях возвратности и уплаты процентов – это:

- А) факторинг
- В) форфейтинг
- С) лизинг
- Д) кредит
- Е) траст

11. К принципам кредитования проекта не относится:

- А) принцип возвратности и срочности
- В) принцип платности
- С) целевой характер
- Д) дифференцированный характер
- Е) принцип необеспеченности

12. Какие виды кредитов выделяют в зависимости от типа кредитора?

- А) иностранный, государственный, банковский, коммерческий
- В) финансовый, товарный
- С) инвестиционный, ипотечный, таможенный
- Д) долгосрочный, краткосрочный
- Е) инвестиционный, таможенный

13. Какие виды кредитов выделяют по форме предоставления?

- A) иностранный, государственный, банковский, коммерческий
- B) финансовый, товарный
- C) инвестиционный, ипотечный, таможенный
- D) долгосрочный, краткосрочный
- E) инвестиционный, государственный

14. Какие виды кредитов выделяют по целям предоставления?

- A) иностранный, государственный, банковский, коммерческий
- B) финансовый, товарный
- C) инвестиционный, ипотечный, таможенный
- D) долгосрочный, краткосрочный
- E) инвестиционный, государственный

15. Факторами, оказывающими значительное влияние на степень риска невозврата ссуды, являются:

- A) степень концентрации кредитной деятельности в отрасли, чувствительной к изменениям в экономике
- B) концентрация деятельности банка в малоизученных странах
- B) введение в практику слишком большое количество новых услуг
- C) принятие в качестве залога ценностей, труднореализуемых на рынке
- D) все ответы верны

16. Укажите назначение срочных кредитов

- A) для финансирования долго- и среднесрочных инвестиций, таких как покупка оборудования или строительство сооружений, на срок свыше одного года
- B) для финансирования долгосрочных инвестиций, таких как покупка акций, на срок свыше трех месяцев
- C) для финансирования среднесрочных инвестиций, таких как покупка оборудования свыше двух лет
- D) для финансирования краткосрочных инвестиций
- E) для финансирования долго- и среднесрочных инвестиций, таких как покупка акций

17. Укажите кредит, который отличается от традиционной банковской ссуды тем, что предоставляется в форме передаваемого в пользование имущества:

- A) овердрафтный кредит
- B) лизинговый кредит
- C) аннуитетный кредит
- D) потребительский кредит

Е) револьверный кредит

18. Укажите кредиты, предназначенные для финансирования пополнения основного капитала, которые в будущем обеспечат поступление наличных средств:

- А) проектные кредиты
- В) бессрочные кредиты
- С) фирменные кредиты
- Д) контрактные кредиты
- Е) краткосрочные кредиты

19. Выберите определение понятию «кредитные операции»:

- А) операции по предоставлению банками денежных ссуд, в качестве кредитора выступают банки, заемщиками другие банки, юридические и физические лица
- В) операции по предоставлению банками денежных ссуд, в качестве кредитора выступают банки
- С) операции по предоставлению государством денежных ссуд, в качестве кредитора выступают банки, заемщиками другие банки, юридические и физические лица
- Д) претворение в жизнь комплекса мероприятий, начиная с сегментирования и заканчивая разработкой комплекса маркетинга
- Е) претворение в жизнь комплекса мероприятий, начиная с сегментирования и заканчивая разработкой комплекса маркетинга

20. Назовите этапы процесса кредитования:

- А) подготовительный
- В) рассмотрение кредитного проекта, подготовительный
- С) рассмотрение кредитного проекта, оформление кредитной документации
- Д) подготовительный, рассмотрение кредитного проекта, оформление кредитной документации
- Е) подготовительный, рассмотрение кредитного проекта, оформление кредитной документации, этап использования кредита и последующего контроля в процессе кредитования

Тема 2 - Лизинг, как способ среднесрочного финансирования инвестиций

План

2.1 История появления лизинга. Основные понятия лизинга. Преимущества и недостатки лизинга.

2.2 Классификация и виды лизинга.

2.3 Определение лизингового платежа.

2.1 История появления лизинга. Основные понятия лизинга. Преимущества и недостатки лизинга

Лизинг как финансовый продукт — явление относительно новое для современной российской экономики.

Теоретические проблемы, связанные с отсутствием общепринятой терминологии в области лизинга (особенно международного) негативно отражаются на процессах его развития и использования в российской практике. Это обстоятельство неоднократно отмечалось как руководителями предприятий, так и специалистами в области лизинговых отношений, консультантами, аналитиками и др.

Еще в 90-х годах XX в. появляются работы российских специалистов, в которых рассматриваются возможности и проблемы использования лизинга в российской экономике. Практика использования лизинга достаточно широко представлена в зарубежных источниках и обзорах, а также в работах российских авторов.

Очень часто лизинг полностью отождествляют с долгосрочной арендой. Другие считают, что лизинг — это только одна из форм долгосрочной аренды, или отождествляют лизинговые отношения с наемными или подрядными отношениями. Лизинговую схему иногда рассматривают как «безденежную форму кредита» или способ кредитования предпринимательской деятельности. В ряде случаев лизинг трактуют как «скрытую форму купли-продажи средств производства», «форму управления чужим имуществом по поручению доверителя», «право пользования имуществом у его собственника», форму имущественных отношений и др. Существует мнение, что преимущества использования лизинга ограничиваются лишь налоговыми выгодами, а лизинг представляет собой некую схему минимизации налогообложения. В печати можно встретить термины «серый лизинг» и даже «бесплатный лизинг».

В мировой практике отношения, классифицируемые как лизинг (от английского lease — брать в аренду, нанимать), часто имеют свои национальные особенности. Это связано с тем, что во многих странах специальный закон, регламентирующий лизинговые взаимоотношения, отсутствует, а условия договора определяются в соответствии с международными соглашениями и с действующим в конкретной стране законодательством.

В законодательных актах Франции, Бельгии, Италии, касающихся лизинговой деятельности, используются схожие по смыслу термины кредит-аренда (credit-bail), финансирование аренды (location financement), операции по финансовой аренде (operazione di locazione finanziaria). Также используются близкие по значению немецкое mitvertrag kredit, испанское arrendamiento, итальянское credito-arrendamiento и др.

Этапы развития лизинга. Экономические взаимоотношения, при которых за определенную плату приобретается имущество лишь во временное пользование, известны с древних времен. Такие отношения определяются как аренда. Их схема проста (рисунок 1).

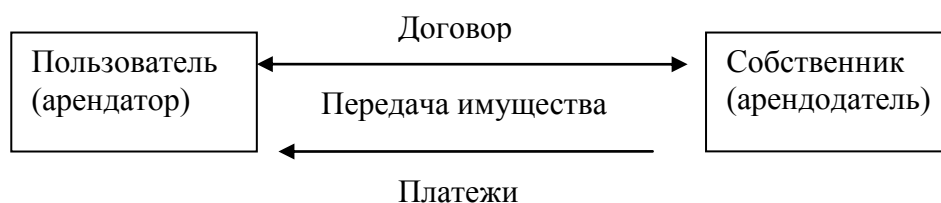


Рисунок 1 - Простые арендные отношения

В отличие от привычного способа получения возможности использовать имущество — приобретения его в собственность — при аренде смены собственника не происходит.

До настоящего времени точно не известно, кто первым начал использовать арендные взаимоотношения. Есть сведения, что такие сделки были известны шумерам, в Вавилоне времен Хаммурапи, на территории Римской империи, Финикии. Так, жители Вавилона, основным занятием которых была служба или ремесло, но не сельскохозяйственные работы, сдавали в аренду свои сады с финиковыми пальмами. Горожане, занятые в государственном хозяйстве, получали за свою службу земельные наделы около 2—4 га, которые редко обрабатывали сами, чаще сдавали их в аренду земледельцам — жителям сельских поселений либо за твердую плату, либо за долго урожая, чаще всего за треть.

Слова Аристотеля: «богатство состоит не во владении имуществом, а в его использовании» — свидетельствуют о том, что подобные сделки заключали и древние греки. Объектами, которые сдавали во временное пользование, были земля, сельскохозяйственный инвентарь, животные, здания, корабли, якоря и т.д. Аренда кораблей была распространенным явлением. В частности, есть сведения, что Вильгельм Завоеватель в 1066 г. арендовал корабли у норманнских судовладельцев.

То, что плата за пользование имуществом вносится частями, на протяжении времени действия договора, стало мощным стимулом роста популярности аренды, а также толчком для дальнейшего развития, совершенствования и модификации арендных отношений.

Выделяется особое направление развития простых арендных отношений, отличительная черта которого — то, что сдачу имущества во временное пользование стали осуществлять субъекты (фирмы), специализирующиеся на этом бизнесе и даже приобретающие имущество именно с этой целью. В результате экономические взаимоотношения усложняются: появляется фирма, которая становится собственником имущества в результате предварительного акта купли-продажи, заключенного с целью сдать это имущество во временное пользование.

В ряде случаев договоры стали предусматривать пункт о последующем выкупе имущества пользователем, а имущество — предмет договора стало часто приобретаться для последующей сдачи во временное пользование конкретному пользователю, по его «заказу». Такие сделки и стали называть «лизингом».

Австрийский исследователь В. Хойер в своей книге «Как делать бизнес в Европе» отмечает, что в 1877 г. телефонная станция «Белл» использовала арендные отношения для развития своего бизнеса, приняв решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать в аренду. По его утверждению, мощным импульсом для развития и модификации арендных отношений послужило создание в 1952 г. в Сан-Франциско общества United States Leasing Corporation.

Другие авторы утверждают, что лизинг своим возникновением обязан Англии, получив распространение в Северной Америке гораздо позднее. И только во второй половине XX в. он начал развиваться в других странах Европы. Сторонники этой точки зрения утверждают, что в Англии операции, в основе которых лежат арендные отношения, применялись уже в Средние века, а одним из первых законов, регламентирующим эти взаимоотношения, стал Закон Уэльса 1284 г. (Statute of Wales). Дальнейшее развитие и модификация арендных отношений стали следствием развития железнодорожных дорог и промышленности (в частности каменноугольной) в начале XIX в. в Англии: при увеличении выработки угля для его перевозки резко возросла потребность в вагонах. Появились компании, которые стали покупать железнодорожные вагоны в целях последующей сдачи их во временное пользование. В договор включался опцион на покупку вагонов пользователем по окончании срока договора, что стимулировало бережное отношение к имуществу.

Развитие лизинговых взаимоотношений, выросших из традиционной аренды, прошло несколько этапов (без учета хронологии, в соответствии с содержанием):

1) появление на рынке нового субъекта — фирм, специализирующихся на сдаче имущества во временное пользование, в том числе предоставляющих потребителю на возвратной основе недостающий капитал путем покупки для него необходимого имущества со сравнительно большим сроком службы;

2) выход взаимоотношений за рамки одной страны — заключение международных лизинговых сделок;

3) развитие промышленности, а вместе с этим и расширение перечня предметов, сдаваемых во временное пользование, увеличение числа

лизинговых фирм и усиление конкуренции между ними. В результате в погоне за потребителем увеличился перечень услуг, оказываемых лизингодателями. Наряду с покупкой для хозяйствующего субъекта имущества стали предлагать отдельные виды дополнительных услуг, например разнообразные услуги по обслуживанию машин и оборудования, проектные услуги, консультации по вопросам использования машин и оборудования и др.;

4) появление форм лизинга, при которых сам лизингодатель вынужден использовать заемные средства для приобретения имущества - предмета лизинга, т.е. использование заемных средств, предоставляемых различными кредитными институтами в качестве источника финансовых средств.

В зарубежной практике номенклатура предмета лизинга чрезвычайно широка. Как правило, это дорогостоящее оборудование с большим сроком физического износа. Предметом лизинга являются как промышленные предприятия, полностью оснащенные для проведения производственных процессов, так и отдельные машины и оборудование. В лизинг сдают океанские суда, самолеты, вертолеты, а также оргтехнику, станки, приборы, средства связи. В последнее время активно сдают в лизинг вычислительную технику, оборудование для информационных и телекоммуникационных систем, автотранспортные средства и промышленное оборудование.

Все предметы лизинга можно сгруппировать в две большие группы: недвижимое и движимое имущество. В соответствии с классификатором основных фондов недвижимостью являются производственные здания, сооружения, предприятия в целом, а также другие имущественные комплексы. Движимое имущество составляют машины, оборудование, транспортные средства, средства коммуникации, оргтехника и др.

Важные требования к предмету лизинга, связанные с особенностями этого вида экономических отношений, — высокая степень ликвидности имущества, развитость вторичных рынков этого имущества, легкость его монтажа и транспортировки. Лизинг таких объектов, как правило, имеет приоритетный характер.

Субъекты лизинга

Первоначально в процессе аренды во взаимоотношения вступали два субъекта:

- собственник имущества становился арендодателем, отдавая во временное пользование имущество;
- пользователь имущества становился арендатором, получая имущество в пользование на определенный период времени.

В отличие от привычного способа приобретения имущества в собственность (в результате акта купли-продажи) при аренде смены собственника не происходит: владелец имущества остается прежний, а арендатор покупает возможность использовать имущество в течение определенного срока.

Основное экономическое содержание взаимоотношений субъектов заключается в следующем:

- арендодатель получает доход в форме рентных платежей, сдав имущество

во временное пользование;

– арендатор получает выгоду от непосредственного использования имущества (как правило большую, чем размер платежей) и при этом избегает единовременных крупных расходов на приобретение имущества в собственность.

На этом этапе основная задача собственника (как арендодателя, сдавшего, как правило, в аренду имущество, временно высвободившееся из хозяйственного оборота либо которое он сам изготовил и которым он не может или не хочет эффективно распоряжаться или продать) сводилась к поиску арендатора.

В настоящее время традиционные арендные отношения также возникают, при этом:

– арендатор пользуется имуществом в течение оговоренного срока, беря на себя обязательства по платежам за пользование им;

– арендодатель как собственник имущества в зависимости от условий аренды обычно несет ответственность за сохранность имущества и оплачивает связанные с этим расходы¹, получает все доходы от прироста в течение срока аренды стоимости капитала, входящего в состав сдаваемого имущества, но и принимает на себя риск его любого обесценивания (в том числе случайной гибели).

Используя аренду, арендатор может получить существенные выгоды, так как

– потребность в имуществе удовлетворяется без единовременных вложений с его стороны;

– активы не утяжеляются;

– снижается риск морального износа имущества;

– снижается риск изменения конъюнктуры рынка.

Благодаря обоюдной выгоде для обоих участников и простоте осуществления процедуры составления и реализации договора аренды арендные отношения получили широкое распространение.

Однако классические арендные взаимоотношения не лишены и существенных недостатков, которые в конечном итоге увеличивают арендную плату. К числу таких недостатков можно отнести:

– проблемы, связанные с поиском арендатора;

– случайный характер самих арендных сделок;

– издержки на ведение учета сдаваемого в аренду имущества и др.

Это послужило причиной того, что на рынке появляются посредники, за определенную плату занимающиеся поиском клиентов, т.е. способствующие осуществлению договора аренды и сдачи имущества арендодателем арендатору.

Основные субъекты лизинга. Появление лизинга связано с выходом на рынок специальных фирм, которые выполняют функции, во многом схожие с функциями финансовых организаций (банков): в виде основных средств предоставляют потребителю недостающий капитал (финансовые (инвестиционные) средства), осуществляя для него покупку необходимого

имущества (со сравнительно большим сроком службы, а иногда некоторые виды недвижимости) путем приобретения их в свою собственность в результате акта купли-продажи и последующей сдачи в долговременную аренду. Фирму, специализирующуюся на таком бизнесе, и принято называть лизинговой.

Появление таких фирм привело к качественному изменению классических арендных взаимоотношений: одновременно к разделению функций по отношению к имуществу и к существенному их усложнению. Обменивал деньги на товар (форму которого первоначально имеет имущество, предлагаемое продавцом на рынке), фирма выполняет функции покупателя, а затем, уже как собственник имущества, сдает его во временное пользование, становясь по сути арендодателем. В этом проявляется одна из особенностей лизинговых взаимоотношений — их двойственность.

В экономических взаимоотношениях лизинга участвуют минимум три субъекта:

- поставщик имущества (первоначальный собственник имущества) — продавец предмета лизинга, вступает в отношения купли-продажи с лизинговой фирмой;

- лизингодатель (лизинговая фирма) — покупатель, приобретает (покупает) имущество и становится его собственником, а затем отдает его за плату во временное пользование на определенный срок, заключив договор с лизингополучателем;

- лизингополучатель, который приобретает возможность в течение определенного срока использовать предмет лизинга для предпринимательской деятельности (производить продукцию или оказывать услуги с помощью предмета лизинга), а следовательно, и иметь доход.

Финансовые лизинговые фирмы, как правило, не ограничивают свою деятельность какой-либо определенной номенклатурой продукции. Эти фирмы также могут предоставлять кредиты, проводить операции с ценными бумагами и т.д.

Наряду с оказанием услуг непосредственно по лизингу фирмы могут в комплексе оказывать и отдельные виды дополнительных услуг, например разнообразные услуги по обслуживанию машин и оборудования, проектные услуги, принятие ответственности за уплату налогов, консультации по вопросам использования машин и оборудования и др.

Дополнительные субъекты лизинга. Постепенно наряду с количественным увеличением лизинговых фирм, ростом конкуренции, изменением конъюнктуры рынка лизинговых услуг происходит дальнейшее усложнение взаимоотношений между субъектами лизинга.

На рынке лизинговых услуг появляются субъекты, с новыми функциями и экономическими интересами:

- 1) брокерские лизинговые компании, услуги которых очень разнообразны. Поначалу их функции ограничиваются лишь сведением потенциального потребителя (будущего лизингополучателя), производителя и собственно лизинговой фирмы, т.е. брокерская фирма участвует в лизинге, способствуя осуществлению сделки между лизингодателем и лизингополучателем. Однако

часто брокерская лизинговая фирма становится агентом как производителя имущества, так и потенциального лизингополучателя, выбирая для него необходимое оборудование и оптимальные условия контракта;

2) непосредственно фирмы-производители. Промышленные компании, производящие оборудование, стали активно заниматься лизингом в основном в целях продвижения своего товара на рынки. Для осуществления сдачи в лизинг производимого имущества эти предприятия часто используют свои сбытовые подразделения и создают специализированные филиалы, занимающиеся только лизингом;

3) торговые фирмы-посредники (дилеры, агенты, дистрибьюторы). Лизинговые услуги иногда предлагают фирмы, не являющиеся официально лизинговыми и осуществляющие лизинг в качестве дополнения к основной деятельности. Как правило, такие фирмы осуществляют операции лизинга наряду с непосредственной продажей машин и оборудования;

4) инвестиционные компании, страховые компании и другие, в том числе государственные, имеющие средства для инвестирования, оказывающие услуги, предусмотренные их уставом и участвующие в схемах лизинга. Страховые компании обычно предоставляют страховую защиту по предмету лизинга и сопутствующим рискам, связанным с использованием предмета лизинга;

5) финансирующие организации. В современных условиях финансовое обеспечение лизинговых компаний усложняется из-за растущей конкуренции и изменяющихся условий. Появляются такие формы лизинговой деятельности, когда сам лизингодатель вынужден использовать заемные средства для приобретения оборудования, которое предполагает в последующем сдать в лизинг. В качестве источника финансовых средств могут быть использованы заемные средства, предоставляемые различными кредитными организациями (в том числе банками). В этом случае между лизингодателем и финансирующей организацией возникают особые кредитные отношения, определяющие успех деятельности лизинговой фирмы на рынке. Это обусловлено тем, что лизинговая фирма должна не только приобретать фонды, (имущество, сдаваемое в лизинг), но и осуществлять финансирование своего повседневного оборотного капитала, а часто и других операций по финансовым активам;

б) группа акционеров. При крупномасштабных сделках лизингодатель пользуется услугами различных финансирующих организаций, для учета интересов которых существует практика создания различных специальных фондов (корпораций, трестов и т.д.) — единого донора финансовых средств. Такая организация становится одним из субъектов лизинга, так как ее функции сводятся к обеспечению финансовыми средствами (частично или полностью) лизингодателя для покупки оборудования, предназначенного для сдачи в лизинг.

Появление сложных схем лизинга и усложнение лизинговых взаимоотношений допускает участие большого числа субъектов на стороне заимодавцев, лизингодателей, поставщиков, а также за счет включения в сделку различных посредников, страховых и трастовых компаний и т.д., которые

взаимодействуют друг с другом в соответствии с положениями действующих законодательных и нормативных актов, а также заключенных между ними договоров купли-продаж и, собственно лизинга, страхования, соглашения о предоставлении кредитной линии и др. [25]

2.2 Классификация и виды лизинга

Для повышения объективности оценки лизинга, упрощения бизнес-планирования при использовании лизинга, маркетинга, а также управления лизинговыми взаимоотношениями формы лизинга классифицируют по разным признакам.

Согласно мировой практике схемы, включающие передачу имущества во временное пользование, и соответствии со степенью окупаемости этого имущества (предмета договора) разделяют на две группы — финансовый и оперативный лизинг (с полной и с неполной окупаемостью).

Финансовый лизинг. Схемы, включающие полную (или близкую к полной) окупаемость имущества, называют «финансовый лизинг» («лизинг», «финансовая аренда») (finance leasing).

В общем случае по такой схеме лизинговой фирмой осуществляется покупка имущества для передачи его пользователю за плату согласно договору на определенный срок, продолжительность которого близка к нормативному сроку службы имущества. Предметом лизинга обычно является дорогостоящее оборудование с большим сроком физического износа.

Классический финансовый лизинг характеризуется также следующими признаками:

- участием продавца (поставщика) имущества (продавец знает, что имущество приобретается для сдачи в лизинг);
- приобретением имущества лизингодателем в собственность специально для сдачи в лизинг (с учетом интересов потенциального лизингополучателя);
- поставкой имущества непосредственно пользователю (лизингополучателю), который принимает его, и возникающие претензии по качеству предъявляются лизингополучателем продавцу имущества.

При условии выплаты лизингополучателем полной суммы оговоренных договором лизинговых платежей, как правило, предмет лизинга переходит в собственность к лизингополучателю.

В мировой практике так называемый действительный, истинный лизинг (true leasing) включает опцион на покупку оборудования по номинальной цене по истечении срока действия договора. Часто делаются оговорки, разрешающие покупку оборудования до окончания срока договора по закупочной цене, в которую включаются остаточная доля предположительной закупочной цены, проценты на оговоренную дату, издержки (покупная цена не обязательно находится в заранее оговоренном соотношении с лизинговыми платежами).

Оперативный лизинг. Термин «оперативный лизинг» («лизинг с неполной окупаемостью», «сервисный лизинг») (operative leasing) используется для

определения действий, в результате которых фирмой осуществляется покупка имущества в целях передачи его пользователю согласно договору на определенный срок, продолжительность которого меньше, чем нормативный срок службы имущества, т.е. за период действия договора происходит только частичная амортизация имущества.

Хозяйствующие субъекты обычно применяют такую форму приобретения необходимого им имущества при возникновении кратковременной потребности в нем: в мировой практике широко используется на транспорте, в строительстве, в сельском хозяйстве, а также в областях, где используется оборудование с высокими темпами морального старения.

Очевидно, что фирма, сдающая имущество во временное пользование на срок меньше его нормативного срока службы, приобретая его в собственность, ориентируется на многократные сделки, как правило, с разными потребителями.

Высокие ставки платежей в этом случае по сравнению со стоимостью имущества объясняются следующим:

- доходы лизингодателя в большой степени зависят от изменений конъюнктуры рынка и, следовательно, у него нет гарантии окупаемости затрат;
- обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию и т.д. лежат на собственнике.

Основные различия между финансовым и оперативным лизингом. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (IASS) в сентябре 1982 г. опубликовал стандарт бухгалтерского учета для лизинговых операций (IAS 17), в котором приведены определения финансового и оперативного лизинга и их основные отличия.

Под финансовым лизингом в IAS 17 понимаются экономические взаимоотношения, в которых практически все риски и доходы, связанные с владением имуществом, могут передаваться (или не передаваться) в конце срока договора. Лизинговые платежи в течение неразрывного срока лизинга обеспечивают лизингодателю возврат стоимости имущества и получение прибыли на вложенный капитал. Финансовому лизингу предшествуют следующие действия потенциальных партнеров. Сначала фирма-лизингополучатель отбирает необходимую ей технику и ведет переговоры с фирмой-производителем о цене и сроках поставки, хотя контракт на покупку оборудования будет подписывать не лизингополучатель, а будущий лизингодатель-банк либо лизинговая компания. Далее лизингополучатель завершает согласование закупки необходимого оборудования у фирмы-поставщика с лизингодателем. Одновременно с закупкой оборудования лизингополучатель подписывает с лизингодателем соглашение о лизинге. Одним из условий такого соглашения является обязательство лизингополучателя нести расходы по полной амортизации инвестиций, осуществленных лизингодателем при закупке оборудования, а также возмещать недоамортизированный остаток по ставке, близкой к той, что лизингополучателю пришлось бы платить за целевой банковский кредит в случае приобретения оборудования за счет кредита.

Под оперативным лизингом в IAS 17 понимаются экономические взаимоотношения, при которых все риски и потери, свойственные владельцу имущества', в основном несет владелец имущества, сдающий это имущество во временное пользование. Срок договора соответствует короткому сроку найма имущества. Это важное условие для пользователя, так как оно страхует его на случай непредвиденного морального старения техники, а также дает возможность своевременно освободиться от арендуемого имущества, если потребность в нем миновала.

В зависимости от типа имущества можно выделить лизинг движимого и недвижимого имущества. С позиций инновационного развития на первый взгляд интерес представляет лизинг движимого имущества. Однако при организации новых производств (в том числе малого и среднего бизнеса), гостиничного бизнеса лизинг недвижимости может быть очень интересен. Тем не менее в настоящее время для российских условий лизинг недвижимости остается проблемным: его использование ограничивается относительно высокими сроками окупаемости объектов недвижимости производственного назначения.

В зависимости от принадлежности субъектов лизинга к одной или разным странам лизинг может быть внутренний и международный (внешний).

Внутренним лизинг называется, когда все субъекты лизинговой сделки представляют одну страну.

В международном (внешнем) лизинге (cross-border leasing) хотя бы одна из сторон или все стороны лизинговой сделки одновременно принадлежат разным странам.

Международный лизинг может быть импортным и экспортным. В противоположность экспортному лизинг считается импортным в случае, когда зарубежной стороной является лизингополучатель.

К проблемам организации международных лизинговых взаимоотношений можно отнести различия в национальных законодательствах, налоговых режимов, существующие в разных странах, что требует тщательной проработки схемы с учетом особенностей национального законодательства.

В зависимости от состава субъектов взаимоотношений лизинг может быть прямой, возвратный, раздельный (групповой или акционерный).

Прямой лизинг означает, что функции лизингодателя выполняет собственник имущества. Крупные производители создают подразделение, которое занимается сдачей производимого им имущества во временное пользование. Такая схема получила распространение, способствуя реализации продукции предприятий — поставщиков оборудования.

Особой формой является возвратный лизинг (sale and leaseback). При возвратном лизинге собственник имущества продает свое имущество лизингодателю (обычно с определенным дисконтом), который, в свою очередь, сдает это имущество во временное пользование бывшему собственнику. Собственник имущества функционирует по отношению к имуществу сначала как продавец, а затем как лизингополучатель. По окончании срока действия

договора бывший собственник имеет право выкупить оборудование и восстановить право собственности на него.

Предприятию, использующему возвратный лизинг, эта схема позволяет, продолжая использовать свое же имущество:

- получить дополнительные финансовые средства в результате продажи своего имущества;
- осуществить корректировку стоимости активов в балансе, улучшая свое финансовое состояние.

Косвенный или раздельный лизинг (кредитный или лизинг с дополнительным привлечением средств, левередж-лизинг) является наиболее сложным и используется при лизинге дорогостоящих объектов (авиатехники, морских и речных судов, комплексного оборудования предприятий и др.): лизингодатель, приобретая имущество — предмет лизинга, выплачивает из собственных средств только часть стоимости, а для оплаты оставшейся части берет в ссуду у одного или несколько кредиторов.

Разновидностями раздельного лизинга являются групповой, паевой или акционерный — лизинг с участием нескольких компаний-поставщиков, лизингодателей, с привлечением кредитных средств у ряда банков, страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов.

По объему обслуживания лизингодателем в процессе эксплуатации имущества можно выделить три формы: чистый, полный, частичный.

Чистый, или сухой, лизинг (dry lease или net lease), или лизинг без обслуживания означает, что лизингополучатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества и платит лизингодателю только так называемые чистые (сухие или нетто-) платежи.

Лизинг является полным (т.е. с полным набором дополнительных услуг), или мокрым (wet leasing), если лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества.

Промежуточной формой между чистым и полным лизингом может считаться частичный лизинг (с частичным набором дополнительных услуг). В этом случае на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

В зависимости от количества заключенных лизинговых сделок между лизингодателем и лизингополучателем лизинг классифицируется как срочный и возобновляемый.

Срочным обычно называют лизинг, если лизинговая сделка между субъектами взаимоотношений совершается однократно.

При возобновляемом лизинге (револьверном или лизинге с последовательной заменой имущества) договор после истечения первого срока продлевается на следующий период. По желанию лизингополучателя предмет лизинга могут через определенное время поменять на другой, более совершенный.

Генеральный лизинг является разновидностью возобновляемого. В соответствии с генеральным лизингом лизингополучатель может дополнять перечень лизингового имущества без заключения новых контрактов.

По отношению к льготам (налоговым, амортизационным) лизинг, используемый в мировой практике, может иметь льготы по налогообложению, и (или) амортизации (имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренная амортизация и др.) или не иметь их.

В зависимости от формы и характера лизинговых платежей используют денежный, компенсационный, смешанный лизинг.

Важным классификационным признаком является срок действия договора лизинга. Как правило, финансовый лизинг является средне- или долгосрочной операцией. Однако в российской практике встречаются и краткосрочные, например на два года.

В зависимости от степени новизны предмета лизинга он делится на лизинг нового имущества и имущества, бывшего в употреблении (second hand).

В соответствии с уровнем техники (предмета лизинга) и ее способностью повысить конкурентоспособность предприятия и его продукции можно выделить лизинг инновационный, обеспечивающий повышение инновационного потенциала предприятия и формирующий долгосрочные конкурентные преимущества, и поддерживающий, связанный с функционированием фирмы в традиционных рамках.[25, с.23]

2.3 Определение лизингового платежа

Общая формула для расчета лизинговых платежей имеет следующий вид:

$$S_{\text{лп}} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{ЛП} + \text{ДУ} + \text{НДС}, \quad (1)$$

где $S_{\text{лп}}$ — общая сумма лизинговых платежей;

АО — величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю;

ПК — плата за использованные кредитные ресурсы;

ЛП — лизинговая премия лизингодателю за предоставление имущества;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Расчет амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления (АО) рассчитываются в зависимости от того, какой метод амортизации выбран.

Линейный способ может применяться для объектов основных средств, у которых главными факторами, ограничивающими срок их полезного использования, являются время использования и относительно постоянный объем выполняемых периодических работ. К таким объектам могут быть отнесены многие машины и механизмы, станки и оборудование.

При применении линейного способа сумма амортизационных отчислений определяется по формуле

$$AO = k \times m \times (PC \times H_a) : 100, \quad (2)$$

где PC — первоначальная стоимость имущества — предмета лизинга, руб.;

H_a — норма амортизационных отчислений, % в год.

k — коэффициент ускоренной или замедленной амортизации, применяемый на основании Закона о лизинге;

m — число лет (срок договора).

При линейном способе ежемесячные амортизационные отчисления производятся в одинаковых размерах в течение всего срока полезного использования.

Расчет платы за использованные кредитные ресурсы. Общая формула для расчета платы за предоставленные кредитные ресурсы ($ПК$) имеет следующий вид:

$$ПК = \sum_{t=1} KP_t \times (L_t : 365 \text{ дней}) \times (CT : 100\%), \quad (3)$$

где KP_t — кредитные ресурсы, используемые на приобретение предмета лизинга;

CT — годовая ставка за пользование кредитом, %;

L — длительность периода (дней); n — количество периодов; t — номер периода.

Плата за использованные кредитные ресурсы может соотноситься с суммой непогашенного кредита. Если она соотносится со средней за период стоимостью оборудования, то кредитные ресурсы, используемые на приобретение предмета лизинга, плата за которые взимается в данном периоде (KP_t), рассчитываются по формуле

$$KP_t = (OC_n + OC_k) : 2 \times Q, \quad (4)$$

где OC_n — расчетная остаточная стоимость имущества на начало периода; OC_k — расчетная остаточная стоимость имущества на конец периода;

Q — коэффициент, учитывающий долю заемных средств. Если на приобретение имущества используются только заемные средства, то $Q = 1$; t — номер периода.

Расчет лизинговой премии. По соглашению сторон лизинговая премия устанавливается:

- в виде фиксированной суммы;
- в процентном выражении от стоимости договора (имущества);
- в процентном выражении от средней остаточной стоимости за период;
- в виде суммы, подлежащей оплате в данном периоде, а именно платы за кредитные ресурсы, дополнительные услуги и амортизацию.

Расчет фиксированной лизинговой премии не представляет сложности. Если эта премия выплачивается равными долями, то для определения размера выплаты в период необходимо всю ее сумму разделить на число периодов.

Формула для расчета лизинговой премии, выраженной в процентах от стоимости договора лизинга (имущества), имеет следующий вид:

$$ЛП = ПС \times p_1, \quad (5)$$

где $ЛП$ — лизинговая премия;

$ПС$ — договорная стоимость (первоначальная стоимость имущества);

p_1 — ставка вознаграждения лизингодателя (процент годовых), измеряемая договорной стоимостью (стоимостью имущества).

Лизинговая премия, установленная в процентном выражении от средней остаточной стоимости за период, рассчитывается по формуле

$$ЛП = (ОС_n + ОС_k) : 2 \times (p_2 : 100), \quad (6)$$

где $ОС_n$ — расчетная остаточная стоимость имущества на начало периода; $ОС_k$ — расчетная остаточная стоимость имущества на конец периода; p_2 — ставка вознаграждения лизингодателя, устанавливаемая в процентах от средней за период стоимости имущества.

Сумма лизинговой премии, подлежащей оплате в периоде, за кредитные ресурсы, дополнительные ресурсы и амортизацию, исчисляется следующим образом:

$$ЛП = (АО + ПК + ДУ) \times p_3, \quad (7)$$

где p_3 — ставка вознаграждения лизингодателя, устанавливаемая в процентах от полагающихся выплат в данном периоде.

Расчет платы за дополнительные услуги. Плата за дополнительные услуги в расчетном периоде рассчитывается по общей формуле:

$$ДУ = (p_1 + p_2 + \dots + p_n), \quad (8)$$

где $ДУ$ — плата лизингодателю за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга; p_1, p_2, \dots, p_n — стоимость каждой дополнительной услуги.

Иногда стоимость дополнительной услуги, например страхование, привязывают к стоимости имущества по договору, и расчет идет по формуле

$$ДУ = ПС \times (g : 100\%), \quad (9)$$

где g — стоимость услуги в процентах от среднегодовой стоимости имущества (стоимости имущества по договору).

В случае если стоимость дополнительной услуги связана со среднегодовой стоимостью, формула приобретает следующий вид:

$$ДУ = (ОС_n + ОС_k) : 2 \times (g : 100\%). \quad (10)$$

На практике вполне возможно сочетание этих методов.

Расчет суммы НДС. НДС начисляется в соответствии с налоговым законодательством. Налогооблагаемой базой является выручка от сделки по договору лизинга. НДС начисляется и уплачивается в периоды, предусмотренные нормативными правовыми актами по НДС.

Общая формула для расчета НДС:

$$\text{НДС} = B \times C_{\text{ндс}} : 100, \quad (11)$$

где B — выручка от сделки по договору лизинга;

$C_{\text{ндс}}$ - ставка НДС, %.

Особенности определения размера международных лизинговых платежей. Основным отличием международного лизинга от внутреннего является субъектный состав сделки. При международном лизинге одна из сторон является нерезидентом, а соответственно возникает необходимость уплаты таможенных платежей.

Основной сложностью для расчета является определение условий поставки предмета лизинга. Наиболее простая ситуация возникает, когда таможенную очистку оборудования проводит лизингодатель: таможенные платежи просто увеличивают стоимость предмета лизинга. Они оплачиваются лизингополучателем в составе амортизационных отчислений, которые соответственно увеличиваются на размер таможенных выплат (пошлин, сборов и др). Формула для расчета лизинговых платежей имеет следующий вид:

$$S_{\text{лн}} = AO^* + ПК + ЛП + ДУ + \text{НДС}^*, \quad (12)$$

где AO^* — амортизационные отчисления с учетом уплаты таможенных платежей.

Более сложная ситуация возникает, когда таможенную очистку проводит лизингополучатель. Общая формула для расчета лизинговых платежей при международном лизинге имеет следующий вид:

$$S_{\text{лн}} = AO + ТП + ПК + ЛП + ДУ + \text{НДС}^*, \quad (13)$$

где ТП — таможенные платежи.

Таможенные платежи начисляются на сумму таможенной стоимости, а НДС — с учетом таможенных платежей, которые увеличивают налогооблагаемую базу.

Расчет размеров лизинговых платежей при их уплате равными долями с периодичностью, оговоренной в договоре. Зачастую лизинговые платежи выплачиваются в соответствии со сроками платежей по кредиту (особенно часто это возникает, когда владельцем кредитных ресурсов выступает не

лизинговая компания, а банк). Этот способ обладает некоторыми преимуществами, но имеет серьезный недостаток — основная нагрузка по платежам приходится на начальный период. Метод уплаты равными долями устраняет этот недостаток, равномерно распределяя долговую нагрузку лизингополучателя.

Формула для расчета очередного лизингового платежа:

$$S_n = S_{лп} : T, \quad (14)$$

где S_n — лизинговый платеж в период;

T — число периодов, предусмотренных договором. [26]

Задачи

Задача №1. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования — 500 тыс.р. Срок лизинга — два года. Норма амортизации — 30 %. Процент за кредит — 20 % в год. Согласованная ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя — 4 % годовых стоимости оборудования. Стоимость дополнительных услуг по обучению персонала — 5 тыс.р. НДС — 18 %. Рассчитайте сумму лизингового платежа.

Решение задачи

$$S_{лп} = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС,$$

где: $S_{лп}$ - общая сумма лизинговых платежей;

АО - величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК - плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества - объекта договора лизинга;

КВ - комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ - плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС - налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Амортизационные отчисления АО рассчитываются по формуле:

$$АО = (БС * На) / 100,$$

где БС - балансовая стоимость имущества - предмета договора лизинга, млн, руб.;

На - норма амортизационных отчислений, процентов.

$$АО = БС * На / 100 = 500000 * 30 / 100 = 150000 \text{руб}$$

Плата за кредит:

$$Пк = (Кр \times СТк) / 100$$

где: ПК - плата за используемые кредитные ресурсы, млн. руб.;

СТк - ставка за кредит, процентов годовых.

Кр - кредитные ресурсы

$ПК=500000*0.2=100000$ руб.

$КВ=500000 *0.04=20000$ руб

$ДУ=5000$ руб

$НДС= (АО + ПК + КВ + ДУ)*18/100=(150000+100000+20000+5000)*18/100=$
 $=49500$ руб

$СЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС=150000+100000+ 20000+5000+49500$
 $=324500$ руб – общая сумма лизинговых отчислений в год.

Задача №2. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования составляет 400 тыс.р. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизации – 15 %. Процент за кредит – 20 % в год. Согласованная по договору ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4 % годовых стоимости оборудования. Лизингодатель предоставляет лизингополучателю дополнительные услуги по доставке и монтажу оборудования и по обучению персонала на сумму 10 тыс.р. Ставка НДС – 18 %. Определите сумму лизинговых платежей за оба года.

Задача №3. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования составляет 400 тыс.р. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизации – 15 %. Процент за кредит – 20 % в год. Согласованная по договору ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4 % годовых стоимости оборудования. Лизингодатель предоставляет лизингополучателю дополнительные услуги по доставке и монтажу оборудования и по обучению персонала на сумму 10 тыс.р. Ставка НДС – 18 %. Определите сумму лизинговых платежей за оба года.

Тема 3 - Ипотечное кредитование, как способ долгосрочного финансирования

План

3.1 Субъекты ипотечной системы кредитования. Источники ипотечного кредита.

3.2 Опыт ипотечного кредитования в зарубежных странах. Классические модели ипотечного кредитования.

3.3 Развитие ипотечного кредитования в Казахстане. Казахстанская ипотечная компания.

3.1 Субъекты ипотечной системы кредитования. Источники ипотечного кредита

Термин «ипотека» впервые появился в Греции в начале VI в. до н.э. (его ввел архонт Солон) и уже тогда был связан с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями. Предшественник Солон – Драконт ввел порядок (в 621 г. до н.э.), согласно которому, любые посягательства на частную собственность и ее движимую часть сурово карались. Не случайно за ним и его порядками в истории закрепилось определение «драконовых законов»,

В 594 г. до н.э. Солон осуществляет свои реформы, в том числе отменяет поземельные долги, вводит свободу завещания, по которой имущество уже не обязательно переходит к наследникам рода. Теперь каждый получил право расставаться и завещать «собственность» по своему усмотрению.

Первоначально в Афинах залогом подобного рода обязательств была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Для перевода личной ответственности и имущественную Солон и предложил ставить на имени должника столб с надписью, что эта земля служит обеспечением претензии на определенную сумму. Такой столб и называли ипотекой,

По-гречески «hypotheca» означает подставка, подпорка. На таком столбе отмечались все поступающие долги собственника земли. Уже в Древней Греции обеспечивалась гласность, позволявшая каждому заинтересованному лицу беспрепятственно удостовериться в состоянии данной земельной собственности. На границе заложенного участка заимодатель ставил столб с надписью, что это имущество служит ему обеспечением претензии на такую-то сумму. Позже для этой цели стали использовать особые книги, называвшиеся ипотечными.

Как известно, целью ипотечной системы является предотвращение опасности, связанной с негласными способами установления прав на недвижимость. Земля - это легко обрабатываемый товар, следовательно, всегда есть риск как - для покупателей, так и для кредиторов по закладным, что эта собственность не освобождена от долгов или заложена. Таким образом, ипотека препятствовала переходу имущества к другому владельцу, так как обеспечение заключалось не в личности собственника, а в стоимости его имущества. С течением времени слово «ипотека» стало употребляться для обозначения залога.

Постепенно ипотека входит и в средневековое европейское законодательство. В Германии она появляется не ранее XIV столетия, во Франции с конца XVI в. действовала негласная ипотека. Ипотека становится надежным вещным правом, но только после внесения специальной записи об ипотеке в особую книгу.

Ипотеки широко развивались в различных странах. Ипотечная система введена: в Пруссии - уставом 1783 г.; в Австрии - гражданским уложением 1811 г.; в Саксонии - уставом 1843 г.

Первый ипотечный банк был основан в Силезии в 1770 г. Это был государственный банк, оказывающий финансовую помощь крупным помещичьим хозяйствам. Для привлечения средств банк выпускал закладные (разновидность ипотечных облигаций). [27]

3.2 Опыт ипотечного кредитования в зарубежных странах. Классические модели ипотечного кредитования

В современном мире технология инвестирования в жилищную сферу строится на трех основных принципах:

- контрактные сбережения;
- ипотечное кредитование;
- государственная поддержка.

Конечно, конкретные механизмы реализации этих принципов могут весьма отличаться. Например, различные модели контрактных сбережений особенно широко распространены в европейских странах. В Соединенных же Штатах преобладает ипотечная модель инвестирования в строительство жилья.

Наибольший интерес представляет собой Малазийская модель «Кагамас» (название ипотечной компании) развития рынка ипотечного кредитования. Эта модель функционирует путем создания специальной ипотечной компании в форме ЗАО - с участием Национального Банка, крупных коммерческих банков и других финансовых организаций. Эта ипотечная компания выкупает ипотечные кредиты у кредиторов (банков) и затем выпускает ценные бумаги - ипотечные облигации, обеспеченные пулами приобретенных ипотек (иными словами, залоговых прав на недвижимое имущество). Про давая ипотечные облигации, корпорация покрывает свои расходы от покупки ипотечных кредитов, а банки, в свою очередь, получают возможность использования полученных средств для предоставления новых ипотечных кредитов, что в конечном итоге стимулирует развитие рынка жилищного строительства.

Данная модель несколько схожа с американской, где также участвуют ипотечные агентства Фэнни Мэй и Фредди Мак, о которых будет сказано позже. Но, в отличие от американской модели, когда агентства скупают пулы ипотек для дальнейшей их продажи на рынке в виде «ценных бумаг, обеспеченных закладными», согласно малазийской модели, агентство скупает пулы закладных определенного качества, сохраняя их в своем портфеле, и эмитирует собственные долговые обязательства, рефинансируя покупки пулов ипотечных закладных.

Основным преимуществом малазийской модели является простота и надежность, которую обеспечивает государство посредством участия в капитале ипотечной компании. Покупка ипотечных кредитов, отвечающих определенным критериям, осуществляется централизованно у субъектов ипотечного рынка, причем в зависимости от вида соглашения между банком и «Кагамас» банк несет определенный объем обязательств перед агентством. При заключении контракта с агентством обратного выкупа банк обязан

осуществившись немедленный выкуп кредитов, переставших отвечать требованиям «Кагамас». При заключении контракта без обязательства обратного выкупа весь сопутствующий риск принимается агентством, банк же осуществляет обслуживание кредита, которое производится путем внесения платежей «Кагамас», состоящих из платежей заемщиков за минусом комиссионных обслуживающего банка.

Европейский ипотечный рынок предполагает самостоятельность банков в вопросах выпуска облигаций и по большей части не требует наличия каких-либо агентств, осуществляющих секьюритизацию.

Схема кредитования является достаточно простой. Банки действуют на рынке в качестве посредников, координируя потребности заемщиков в кредитовании недвижимости по низкой цене и потребности инвесторов в ликвидных, доходных и высоконадежных ценных бумагах. Банк сначала предоставляет кредиты под обеспечение первоклассных закладных на недвижимость, затем данные кредиты группируются в однородные пулы. Следующим шагом - это выпуск ипотечных облигаций - ценных бумаг, обеспечением которых является пул первоклассных ипотечных кредитов и гарантии самого банка. Таким образом, ипотечные облигации служат для рефинансирования выданных ипотечных кредитов. При этом должны соблюдаться следующие принципы:

- принцип покрытия;
- принцип соответствия.

Принцип покрытия подразумевает соответствие стоимости активов, заложенных по закладным, стоимости облигаций, выпущенных на их основе. Стоимость заложенного имущества должна быть, как минимум, равна стоимости выпущенных облигаций.

Принцип соответствия подразумевает требование соответствия сроков по активам и привлеченным средствам. Банк должен следить за тем, чтобы сроки погашения по активам и обязательствам совпадали.

Специальная сеть ипотечных банков существует в Германии с 1900 г. С тех пор ни один из них не разорился. Кроме того, проценты по закладным листам они выплачивали своим вкладчикам даже во время Первой и Второй мировых войн. Также, с конца XVIII столетия в Германии существует классическая форма контрактных сбережений — строительные сберегательные кассы, которые функционируют по простому принципу: если для строительства одного дома требуется 10 тыс. д.е., а каждый желающий обзавестись собственным жильем может сэкономить за год только 1 тыс., то, следовательно, он может построить жилье лишь через 10 лет. В случае объединения сбережений десяти таких желающих один из них может приобрести жилье уже через год, второй - через два и т.д. Современные строительные сберегательные кассы - одни из основных институтов инвестирования жилищной сферы в Германии.

Иные модели контрактных жилищных сбережений функционируют во Франции и Великобритании. Во Франции есть два вида жилищных сберегательных счетов. Первый - это так называемая сберегательная книжка А.

На этом счете можно накапливать до 100 тыс. франков и после этого получить льготный жилищный кредит в 150 тыс. франков под 3,75% годовых, при этом каждый год к целевому и кладу прибавляется государственная премия в размере 7,5 тыс. франков.

Второй вид жилищных сберегательных счетов - это так называемые счета PEL (план жилищных сбережений), на которых можно накапливать до 400 тыс. франков и получать льготный жилищный кредит на сумму до 600 тыс. франков под 4,8% годовых. Ставки по кредитам ниже рыночных на 4-5%. Крупнейший земельный банк (Креди фонсье де Франс) и его филиал - Контора предпринимателей (Контуар дез антрепренер) предоставляют ссуды землевладельцам и строительным компаниям па жилищное и промышленное строительство. Ипотечные операции связаны с выдачей среднесрочных и долгосрочных ипотечных ссуд, в основном, крупным строительным компаниям и землевладельцам па жилищное и промышленное строительство сроком от 3 до 20 лет.

В Великобритании еще с прошлого столетия успешно функционирует система строительных обществ, Механизм их работы немного похож на деятельность немецких, по для получения жилищного кредита не обязательно быть вкладчиком строительного общества. В последние годы в результате либерализации банковского законодательства Соединенного Королевства деятельность строительных обществ все больше пересекается с деятельностью коммерческих баи кон.

В Соединенных Штатах Америки еще во промена Ф. Рузвельта начала складываться разветвленная система ипотечного кредитования жилищного строительства и приобретения жилья и собственность. Как известно, американская ипотека на протяжении десятилетий получала мощную поддержку государства, и только в условиях развитой экономики стадо лидирующей формой приобретения жилья.

Ипотечный жилищный кредит в США - это кредит или заем, предоставленный на срок 3 года и более соответственно банком (кредитной организацией) или юридическим лицом (некредитной организацией) физическому лицу (гражданину) для приобретения жилья под залог приобретаемого жилья в качестве обеспечения обязательства. Сегодня система финансирования жилья в США - это сложный рынок общенационального масштаба, на котором действует огромное число учреждений, включая ипотечные банки, сберегательные и кредитные ассоциации, коммерческие и сберегательные банки, страховые компании, пенсионные фонды и т.п. [27, с.274]

3.3 Развитие ипотечного кредитования в Казахстане. Казахстанская ипотечная компания

Современная государственная жилищная политика сегодня наряду с прежней ориентацией на нужды социально-незащищенных групп населения делает новый акцент на решении жилищных проблем основной части

работающего населения, располагающего средними доходами, накоплениями и имеющими жилье в собственности в результате бесплатной приватизации.

Основным способом решения данной проблемы для этой части населения является долгосрочное ипотечное жилищное кредитование. Однако, низкие доходы населения и высокие процентные ставки на финансовых рынках, неразвитый рынок жилья и огромные цены на строительство - это еще не все проблемы, которые нужно решать с помощью механизма ипотеки.

Ипотечные жилищные кредиты - это займы, выданные банками второго уровня (организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций) физическим лицам - гражданам Республики Казахстан под залог недвижимого имущества (ипотека недвижимого имущества), частично или полностью приобретаемого на средства кредита. Ипотечный жилищный кредит выдается заемщику для покупки отдельной квартиры в многоквартирном доме или индивидуального дома.

Ипотечные жилищные кредиты выдаются банками, имеющими лицензию Национального Банка РК на ведение банковских операций.

На развитие ипотечного кредитования в любой стране оказывают влияние следующие факторы:

1. Политические факторы — общая стабильность общественной системы; предсказуемость или непредсказуемость политических режимов; наличие или отсутствие внешней угрозы военной или экономической экспансии других государств,

2. Правовые факторы определяются общим состоянием правовой среды общества. При этом ключевое влияние на развитие ипотеки оказывает способность правовой среды защищать отношения собственности, прежде всего, на объекты недвижимости; обеспечение законных способов наложения взыскания и отчуждения имущества, являющегося объектом залога; наличие или отсутствие четкой системы регистрации недвижимости, а также регистрации залога. Успешное развитие ипотеки возможно лишь при выделении специального блока законов и постановлений, регламентирующих содержание и порядок осуществления ипотечных операций их участниками.

3. Экономические факторы - общее развитие кредитно-финансового рынка и рынка ценных бумаг, твердость валюты и уровень инфляции, платежеспособности населения, определяющая общий масштаб и динамику рынка недвижимости; развитие системы страхования экономических рисков, связанных с ипотекой. При этом для нормального развития ипотеки необходимым является страхование самих объектов недвижимости, жизни заемщиков и выдаваемых ему кредитов, а также страхование ликвидности и доходности ценных бумаг, обеспеченных залогом недвижимости,

4. Исторические условия и факторы - традиции накопления средств или их отсутствие, а также отношение населения к кредиту; особенности истории формирования земельного строя.

Многообразие всех рассмотренных выше (факторов является основой для образования различных вариантов организации ипотечного кредитования.

Казахстан формирует свою систему ипотечного кредитования, исходя из особенностей своего развития.

Традиционная схема финансирования строительства жилья в Казахстане, как часть бывшей советской системы жилищного финансирования, представляла собой централизованное распределение бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатного распределения среди граждан, стоящих в очереди на улучшение жилищных условий.

Эта схема показала свою несостоятельность в период обретения Казахстаном независимости и перехода к рыночной экономике. В условиях, когда бюджетные ассигнования на строительство нового жилья значительно сократились, объем ввода в действие новых жилых домов начал резко сокращаться. Это вызвало необходимость реформировать существующую систему финансирования жилищного строительства - чтобы перейти от бюджетной схемы к финансированию за счет внебюджетных ресурсов (т.е. за счет собственных средств заемщика и кредитных средств банков второго уровня).

Следует отметить, что еще в начале 90-х годов государством были сделаны первые попытки реформирования существующей системы финансирования жилищного строительства. В частности, в 1991 г. были приняты законодательные акты: «О залоге», «Об ипотеке недвижимого имущества», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Закон РК «О жилищных отношениях», которые создали начальную правовую основу становления и развития рыночных отношений в жилищной сфере. В 1993 г. был также принят Указ Президента РК «О государственной программе новой жилищной политики и механизмах ее реализации». Программа предусматривала ряд важнейших стратегических шагов в сфере жилищной политики государства:

- внесение изменений и дополнений в систему правовых норм, имеющих отношение к жилищной сфере;
- реформирование системы финансирования жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства;
- демонополизация;
- разработка комплекса мер по снижению стоимости строительства жилья и удешевления его для населения;
- создание системы льгот участникам процесса жилищного строительства и т.д.

Но в Казахстане эти нормативно-правовые акты «не вписались» в развитие жилищного строительства. В связи с этим Национальный Банк в конце 1999 г, инициировал разработку нормативной правовой базы внедрения в системы ипотечного кредитования. Была создана межведомственная рабочая группа, результатом работы которой стала утвержденная Правительством Концепция долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан. В ней впервые были определены концептуальные основы развития системы ипотечного кредитования в стране.

К концу 2000 г. в экономике Казахстана сложились позитивные тенденции, что позволило Национальному Банку начать практическую работу по внедрению системы ипотечного кредитования в новых условиях.

В рамках этой деятельности Национальным Банком в конце декабря 2000г. была создана Казахстанская ипотечная компания по аналогии с малазийской ипотечной компанией «Кагамас Берхад». Единственным акционером компании являлся Национальный Банк, при этом предварительное согласие на участие в ее капитале дали не только крупные отечественные банки, но и международные финансовые организации (ЕБРР и МФВ). Компания является оператором вторичного рынка, и ее основная функция - рефинансирование банков второго уровня путем приобретения у них стандартных ипотечных кредитов и выпуска ипотечных облигаций, обеспеченных данными кредитами.

Создание такой системы долгосрочного кредитования граждан для приобретения ими жилья позволило:

- увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для большей части населения;
- активизировать рынок жилья;
- через механизмы ипотеки вовлечь в реальный экономический оборот недвижимость в жилищной сфере;
- создать базу для привлечения в жилищную сферу сбережений населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы;
- обеспечить развитие строительного сектора;
- оказать влияние на оживление общего экономического роста в стране.

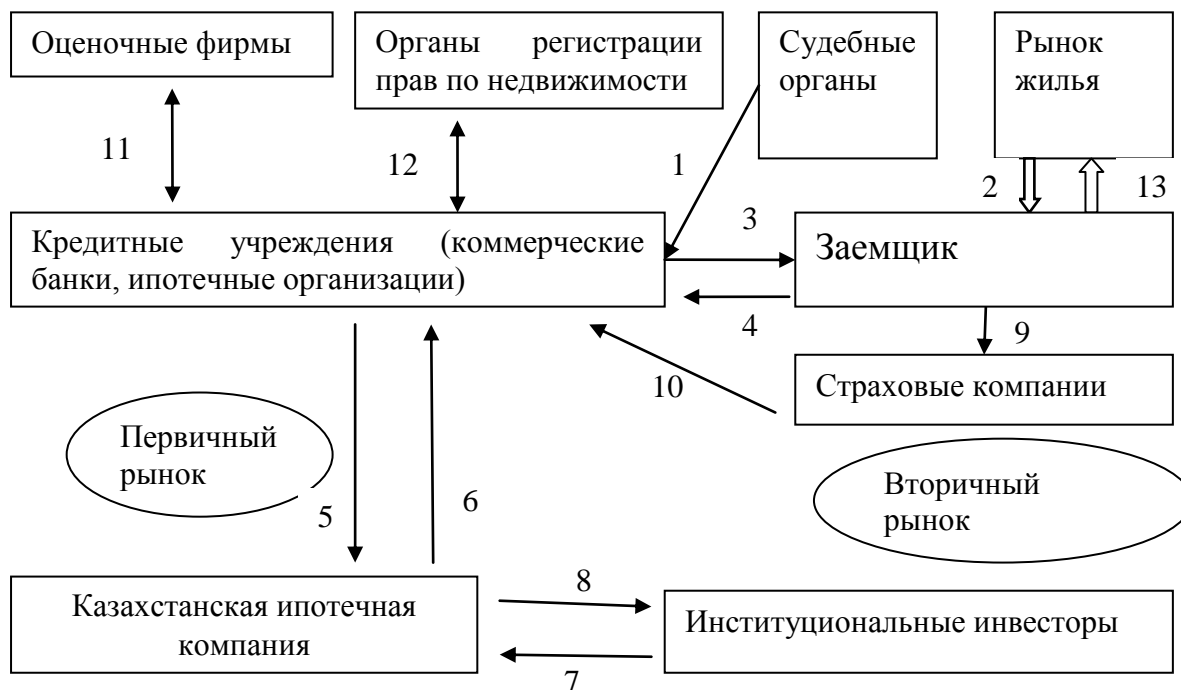


Рисунок 2 - Двухуровневая система ипотечного кредитования

Первичный рынок;

- 1 - передача денежных средств за жилье;
- 2 - передача прав собственности па жилье;
- 3 - выдачи ипотечного кредита;
- 4 - залог жилья (ипотека);
- 9 - страхование заложенного имущества и жизни заемщика;
- 10 - выплата страхового возмещения в случае наступления страхового случая;
- 11 - независимая оценка заложенного имущества;
- 12 - проверка правового статуса недвижимости и регистрация ипотеки;
- 13 - обращение взыскания на заложенное имущество в случае невыполнения заемщиком своих обязательств.

Вторичный рынок:

- 5 - уступка прав требований по ипотечному кредиту;
- 6 - денежные средства за ипотечные кредиты;
- 7 - размещение ипотечных облигаций;
- 8 - денежные средства за ипотечные облигации.

Первичный рынок: внимание стандартизации. На данном рынке банки второго уровня выдают стандартные долгосрочные ипотечные кредиты заемщикам для улучшения жилищных условий. На начальном этапе заемщик подбирает себе квартиру и предварительно согласует ее возможную покупку с продавцом жилья. После этого заемщик обращается и один из банков и оформляет заявление па получение ипотечного кредита. Банк проверяет его платежеспособность по ряду критериев, соответствующих определенным стандартам.

Вторичный рынок: деньги должны работать. На вторичном рынке Казахстанская ипотечная компания, чтобы обеспечить ликвидность банков второго уровня, инициирует покупку у этих кредитных организаций, выданных ими стандартных ипотечных кредитов, формирует пул ипотечных кредитов и выпускает обеспеченные этим пулом ипотечные облигации.

На рынке долгосрочного ипотечного жилищного кредитования действуют следующие основные участники:

1) заемщики - физические лица, граждане Республики Казахстан, заключившие кредитные договоры с банками (кредитными организациями) или договоры займа с юридическими лицами (некредитными организациями), по условиям которых полученные в виде кредита средства используются для приобретения жилья. Обеспечением исполнения обязательств по договорам служит залог приобретаемого жилья (ипотека);

2) продавцы жилья - физические и юридические лица, продающие жилые помещения, находящиеся в их собственности или принадлежащие другим физическим и юридическим лицам, по их поручению;

3) кредиторы - банки (кредитные организации) и иные юридические лица, предоставляющие заемщикам в установленном законом порядке ипотечные кредиты (займы):

4) операторы вторичного рынка ипотечных кредитов (агентства по ипотечному жилищному кредитованию) — специализированные организации, осуществляющие рефинансирование кредиторов (пересмотр условия выдачи кредита с изменением процентной ставки, срока кредита и иных условий, предусмотренных программой кредитования), выдающих долгосрочные ипотечные жилищные кредиты населению;

5) органы государственной регистрации на недвижимое имущество и сделок с ним - государственные органы, обеспечивающие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

6) страховые компании - страховые компании, имеющие лицензии. осуществляющие имущественное страхование (страхование заложенного жилья), личное страхование заемщиков и страхование гражданско-правовой ответственности участников ипотечного рынка;

7) оценщики- юридические и физические лица, имеющие право на осуществление профессиональной оценки жилых помещений, являющихся предметом залога при ипотечном кредитовании;

8) риэлтерские фирмы - юридические лица, получившие лицензии как профессиональные посредники на рынке купли-продажи жилья. К функциям риэлтеров относятся подбор вариантов купли-продажи жилья для заемщиков и продавцов жилья, помощь в заключении сделок по купле-продаже, организация продажи жилья по поручению других участников рынка жилья, участие в организации проведения торгов по реализации жилья, на которое обращено взыскание;

9) инвесторы - юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, эмитируемые кредиторами или операторами вторичного рынка. К их числу относятся пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные банки, паевые инвестиционные фонды и др.

Создание и развитие Казахстанской ипотечной компании

Начало развитию ипотечного кредитования в Казахстане было положено Указом Президента Республики Казахстан, имеющим силу Закона от 23 декабря 1995 г. №2723 «Об ипотеке недвижимого имущества». Данный Указ определил ипотеку как вид залога, при котором заложенное недвижимое имущество или доля в нем остаются во владении и пользовании залогодателя или третьего лица. Особую роль на начальном этапе создания системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования населения призвано играть государство. Оно определяет концепцию развития системы ипотечного жилищного кредитования и формирует правовую базу для надежного и эффективного функционирования системы создает механизм социальной защиты заемщиков, проводит налоговую политику, стимулирующую участников рынка ипотечного кредитования. создает необходимые институты для организации рынка и управляет им,

Согласно Концепции долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан, одобренной постановлением Правительства Республики Казахстан

от 21 августа 2000 г. Да 1290, система ипотечного кредитования основывается на создании ипотечной компании в форме закрытого акционерного общества, обеспечивающей развитие жилищного рынка. В данной системе банки могут рефинансироваться путем выпуска ипотечных облигаций, обеспеченных пулами ипотек. В итоге решением правления Национального Банка от 20 декабря 2000 г. было создано закрытое акционерное общество «Казахстанская Ипотечная Компания».

«Казахстанская Ипотечная Компания» является самостоятельным финансовым институтом. Она приобретает у банков-кредиторов права требования по ипотечным жилищным кредитам и эмитирует ипотечные ценные бумаги, обеспеченные этими правами.

Основными функциями Казахстанской Ипотечной Компании являются:

- рефинансирование кредиторов на основе установленных стандартов и требований, путем приобретения прав требований по долгосрочным ипотечным жилищным кредитам;
- выпуск ипотечных ценных бумаг с фиксированными или плавающими ставками вознаграждения;
- привлечение средств инвесторов в сферу жилищного кредитования;
- заключение с Национальным Банком РК соглашения о предоставлении информации о финансовом состоянии банков-кредиторов;
- разработка методологических рекомендаций по ипотечному кредитованию для банковской;
- предоставление консалтинговых услуг по вопросам ипотечного жилищного кредитования и оказание содействия кредиторам во внедрении менее рискованной и рациональной практики проведения операций ипотечного кредитования.

Компания осуществляет анализ предоставленных банком-кредитором данных по ипотечному жилищному кредиту; проверку качества ипотечных жилищных кредитов; заключает соглашения с государственными и иными органами о предоставлении информации о заемщиках; а также проводит обучение в целях повышения квалификации специалистов в области ипотечного кредитования.

Механизм функционирования системы ипотечного кредитования

1. - компания выпускает ипотечные облигации;
2. - приобретение этих облигаций инвесторами;
- 3 - предоставление ресурсов коммерческому банку по его запросу;
- 4 - коммерческий банк предоставляет кредит заемщику;
- 5 - заемщик ежегодно равными частями погашает кредит;
- 6 - коммерческий банк возвращает сумму кредита Компании;
- 7 - выплата процентов и погашение ипотечных облигаций.

Механизм функционирования системы гарантирования ипотечных кредитов заключается в следующем:

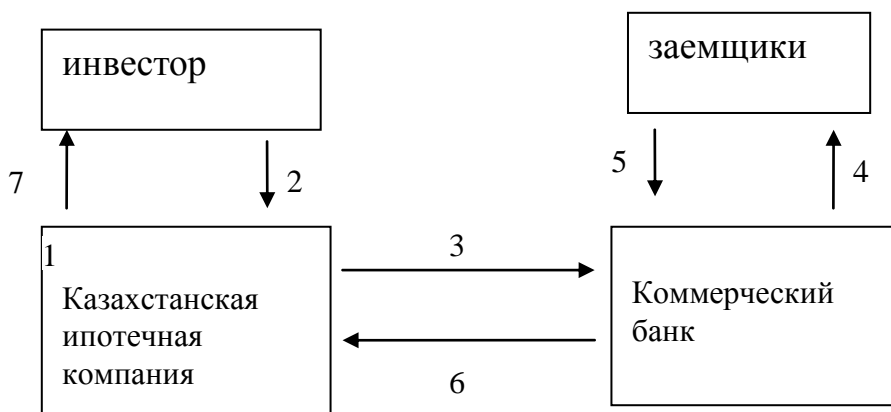


Рисунок 3 - Механизм функционирования системы гарантирования ипотечных кредитов

Банки второго уровня выдают ипотечные кредиты индивидуальным заемщикам на покупку жилья, предварительно оценив вероятности погашения ипотечного кредита и определив максимально возможную сумму ипотечного кредита с учетом доходов заемщика, наличия собственных средств для первоначального взноса и оценки предмета ипотеки. Данная процедура называется андеррайтингом заемщика. Кредитор проверяет информацию, предоставленную заемщиком, оценивает его платежеспособность и принимает решение о выдаче кредита или дает мотивированный отказ. При положительном решении кредитор рассчитывает сумму кредита и формулирует другие важные условия его выдачи (срок, процентную ставку, порядок погашения).

Долгосрочный ипотечный жилищный кредит выдается на условиях платности, срочности и возвратности, а также при строгом контроле за использованием кредитных средств. Заемщик вправе подобрать себе жилье как до обращения к кредитору, так и после. В первом случае продавец жилья и потенциальный заемщик подписывают предварительный договор купли-продажи жилого помещения, предусматривающий преимущественное право покупки данного жилья потенциальным заемщиком по согласованной сторонами цене в обусловленный сторонами срок. В этом случае кредитор оценивает жилье с точки зрения обеспечения возвратности кредита, а также рассчитывает сумму кредита, исходя из доходов заемщика, вносимого первоначального взноса и стоимости жилья. Во втором случае потенциальный заемщик, уже зная сумму кредита, рассчитанную кредитором, может подобрать подходящее по стоимости жилье и заключить с его продавцом сделку купли-продажи при условии, что кредитор будет согласен рассматривать приобретаемое жилье в качестве подходящего обеспечения кредита.

После подбора квартиры для покупки в кредит оценщик, услуг которого оплачивает заемщик, осуществляет независимую оценку выбранного заемщиком жилья, а кредитор соотносит ее с размером выдаваемого кредита.

В случае положительного решения кредитор заключает с заемщиком кредитный договор, а заемщик вносит на свой банковский счет собственные денежные средства, которые он планирует использовать для оплаты первоначального взноса. Сразу же после заключения договор;! заемщик становится собственником недвижимости, приобретенной за счет кредита, и предоставляет ее в залог банку-кредитору. Обслуживание кредита после его выдачи осуществляется банком- кредитором.

В кредитном договоре стороны предусматривают следующие условия:

- сумма предоставляемого кредита;
- срок, на который предоставляется кредит;
- размер уплачиваемых заемщиком процентов за пользование кредитом;
- очередность погашения кредита и процентов по нему;
- основания для досрочного расторжения договора и взыскания кредита и процентов по и ему и др.

Обеспечение кредита может быть оформлено договором об ипотеке приобретенного жилого помещения с соответствующим нотариальным удостоверением сделки, а также государственной регистрацией возникающей ипотеки; трехсторонним (смешанным) договором купли-продажи и ипотеки жилого помещения, при котором все три заинтересованные стороны последовательно и практически одновременно фиксируют, нотариально заверяют и регистрируют переход прав собственности от продавца квартиры к покупателю, а также ипотеку данной квартиры в пользу кредитора; либо договором приобретения жилого помещения за счет кредитных средств, когда ипотека приобретаемого жилого помещения возникает в силу закона в момент регистрации договора купли-продажи.

В договоре об ипотеке стороны оговаривают следующие условия:

- предмет ипотеки;
- цена передаваемого в ипотеку помещения;
- размер основного обязательства, обеспечиваемого ипотекой (размер предоставляемого кредита и размер процентов :-;а пользование денежными средствами);
- срок исполнения основного обязательства, обеспечиваемую ипотекой (срок, па который предоставляется кредит);
- указание на то, что передаваемое в ипотеку имущество находится в пользовании у заемщика (он же залогодатель по договору об ипотеке);
- требования по страхованию передаваемого в ипотеку имущества;
- основания обращения взыскания па предмет ипотеки и другие.

Права и обязанности сторон по кредитному договору и договору об ипотеке должны гарантировать кредитору и заемщику защиту их интересов и возможность отстаивания своих нрав.

Заемщик осуществляет оплату стоимости жилого помещения по договору купли-продажи, используя сумму первоначального взноса и средства кредита. Целесообразно, чтобы кредитор непосредственно участвовал и полностью контролировал процесс расчетов но договору купли-продажи. После этого осу-

ществляется страхование предмета ипотеки, жизни заемщика, а также по возможности прав собственника па приобретаемое жилое помещение.

В дальнейшем кредитор производит обслуживание кредита, т.е. принимает платежи от заемщика, осуществляет все необходимые действия по обслуживанию выданного ипотечного кредита.

Параметры ипотечных кредитов предварительно согласовываются между Компанией и банками. Облигации Компании будут обеспечены правами-требованиями только по тем кредитам, которые соответствуют таким основным условиям, как:

- кредит должен быть стандартным, в соответствии с классификацией НБРК;

- кредит выдается на сумму, не превышающую 70% от стоимости приобретаемого жилья;

- заемщик обязан внести первоначальный взнос на оплату части жилья в размере не менее 30% от стоимости жилья, в случае внесения суммы, равной 15% стоимости жилья, оставшиеся 15% суммы, должны быть застрахованы ГПО;

- приобретенное жилье является залогом по кредиту;

- долгосрочный ипотечный кредит выдается в тенге с индексацией кредита па уровень инфляции;

- ставка вознаграждения должна быть рыночной, которая позволила бы обеспечить своевременную их оплату, и при этом была привлекательной для банков, инвесторов- накопительных пенсионных фондов, страховых компаний и др.;

- сумма основного долга и проценты по нему выплачиваются в форме ежемесячного платежа, рассчитанного по формуле аннуитетных платежей;

- обязательно страхование залога, а также жизни и трудоспособности заемщика.

При выдаче ипотечного кредита рассчитывается коэффициент, определяющий максимальный размер ипотечного кредита, который может быть выдан заемщику, исходя из стоимости предоставляемого обеспечения (коэффициент К/3). Данный коэффициент рассчитывается как соотношение суммы предоставляемого ипотечного кредита и залога стоимости, определяемой как минимальная из двух величин: цены продажи недвижимого имущества или оценочной стоимости этого имущества. В соответствии с настоящими требованиями, максимальная величина этого соотношения не должна превышать 70% оценочной стоимости или продажной цены, и зависимости от того, какая величина меньше,

Данный коэффициент оказывает влияние па оценку уровня риска, который берет па себя банк-кредитор и Компания. Чем выше К/3, тем выше и риск. Конкретное значение коэффициента К/3 для конкретного заемщика может быть меньше 70%, исходя из его способности выплатить кредит. Компания может изменять показатель К/3 в зависимости от типа ипотечного жилищного кредита, ставок вознаграждения и других факторов. Любые изменения

показателя К/З должны быть отражены в соглашении между банком и Компанией.

Компания предоставляет банкам возможность продать ипотечные кредиты. Выступая в качестве организатора вторичного ипотечного рынка, Компания приобретает на платной основе права требования по ипотечным кредитам путем покупки ипотечных свидетельств. При этом функции по обслуживанию кредита остаются за банком.

Банки должны использовать стандартные формы документов при выдаче ипотечных жилищных кредитов, права требования по которым будут уступлены Компании:

1. Лист предварительной квалификации заемщика.
2. Заявление - анкета на ипотечный кредит.
3. Запрос по месту работы.
4. Запрос в банк.
5. Отчет о результатах андеррайтинга.
6. Отчет о проверке состояния предмета залога.
7. Кредитный договор.
8. Ипотечный договор.
9. Договор купли-продажи жилья.

10. Договор покупки и обратного выкупа ипотечных свидетельств, если он имеется.

Помимо этого, банк может самостоятельно использовать дополнительные формы документов для оформления ипотечного жилищного кредита.

Компания выпускает ипотечные облигации, обеспеченные пулом выкупленных прав требований. Для каждой эмиссии формируется отдельный пул ипотечных жилищных кредитов с соответствующими параметрами. Кроме того, между банком и Компанией заключается договор доверительного управления приобретенными правами требования, что позволяет кредитору контролировать заемщика и заложенное жилье, получать комиссионные за обслуживание кредита.

Если выявляются ипотечные кредиты, не соответствующие стандартам, банк обязан устранить выявленные недостатки либо выкупить некачественные кредиты. При отсутствии или неполной ежемесячной выплате со стороны заемщика, банк осуществляет выплату по кредиту Компании в размере регулярного ежемесячного платежа.

Если же ипотечный кредит признается некачественным, то банк выкупает этот кредит у Компании и самостоятельно договаривается с заемщиком о погашении оставшейся суммы основного долга. Риск взыскания кредита остается за банком и не переносится на Компанию и конечного инвестора. В случае же досрочного погашения кредитов, права требования по которым включены в состав покрытия, необходимая стоимость достигается путем включения прав требования по новым кредитам, либо размещением па специальном счете покрытия таких ликвидных активов как деньги или ценные бумаги, приемлемые для рефинансирования Нацбанка РК,

После этого институциональные инвесторы (пенсионные фонды, страховые компании и др.) приобретают на вторичном рынке ипотечные облигации, обеспеченные правами требования, тем самым, осуществляя рефинансирование ипотечного рынка и обеспечивая приток денежных средств для жилищного кредитования. На первых этапах своей деятельности Компания, в основном, приобретала кредиты со сроком погашения от 3 до 10 лет с фиксированной процентной ставкой. Размер вознаграждения по кредитам при этом составлял от 13,9% годовых по кредиту сроком на 3 года до 18.8% по кредиту сроком на 10 лет,

Минимальная величина кредита составляла 3000 долл., максимальная сумма кредита не должна превышать 4,5 млн тенге (суммы эквивалентной 30 тыс. долл.), в исключительных случаях по решению Компании максимальная сумма ипотечного жилищного кредита может достигать 100 тыс. долл. Таким образом, стоимость квартиры может быть от 4300 долл. до 43000 долл. Кредиты выдаются только в национальной валюте - тенге.

До недавнего времени на ипотечном рынке Казахстана наблюдалось снижение процента по кредиту и увеличение срока его выдачи. Кроме того, создан специализированный банк по жилищному кредитованию АО «Жилищный строительный банк»,

В настоящее время партнерами Казахстанской ипотечной Компании являются АО «БТА-Ипотека», АО «Алматинский Торгово-Финансовый Банк», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Казкоммерцбанк», АО «Нурбанк», небанковская организация Астана-Финанс, а также агентства недвижимости «Аладин», «Хоромы-Estate», «Недвижимость-Алматы», «ЦКН-Ипотека». При этом каждый из этих банков помимо выдачи ипотечных кредитов на условиях Казахстанской Ипотечной Компании имеет и собственные пакеты ипотечных кредитов. Некоторые другие банки также осуществляют выдачу ипотечных кредитов, не являясь при этом партнерами Казахстанской Ипотечной Компании.

В Республике Казахстан наибольший опыт в реализации различных ипотечных программ имеет АО Жилстройбанк. В первые годы источником финансирования программы являлись бюджетные средства. Кроме того, в 2000 г. Административным Советом СЭЗ г. Астаны было предусмотрено привлечение денег посредством выпуска муниципальных облигаций г. Астаны на сумму 150 млн тенге (1,06 млн долл.). Данные средства были предоставлены АО «Астана-Финанс» для дальнейшего финансирования инвестиционного проекта «VIP-городок».[27, с.259]

Тестовые вопросы

1. Впервые ипотека зародилась в:
 - А) Греции
 - В) Римской империи
 - С) Египте

- Д) Франции
- Е) Америке

2. Термин «ипотека» заимствован из:

- А) итальянского языка
- В) латинского языка
- С) греческого языка
- Д) английского языка
- Е) французского языка

3. Термин «ипотека» в переводе на русский язык означает:

- А) столб
- В) залог
- С) кредит
- Д) подставка
- Е) недвижимость

4. Ипотечное кредитование – это:

- А) долгосрочный кредит, выдаваемый банками под заклад недвижимого имущества, право собственности на которое переходит на время кредитования к кредитору, хотя само имущество находится в пользовании заемщика
- В) залог недвижимого имущества при получении займа в банке, дающее право кредитору преимущественного удовлетворения претензий к должнику на сумму заложенного имущества
- С) кредит, выданный банком физическому лицу на цели приобретения готового жилья (квартиры, жилого дома) на срок от 3 и более лет под залог приобретаемого жилья в качестве обеспечения обязательств заемщика
- Д) целенаправленные вложения на определенный срок капитала во всех его формах в различные объекты
- Е) кредит, выданный банком юридическому лицу на цели приобретения готового жилья (квартиры, жилого дома) на срок от 3 и более лет под залог приобретаемого жилья в качестве обеспечения обязательств заемщика

5. Что представляет собой процесс секьюритизации ипотеки?

- А) разделение функций организации кредита, его обслуживания и финансирования
- В) процесс превращения ипотечных кредитов в долгосрочные долговые ценные бумаги
- С) перелив капитала в более рентабельную сферу экономики
- Д) процесс превращения ипотечных кредитов в краткосрочные долговые ценные бумаги

Е) процесс превращения ипотечных кредитов в производные финансовые инструменты

6. Укажите, какие модели системы ипотечного кредитования существуют в мировой практике:

А) российская и казахстанская

В) западная и восточная

С) европейская и азиатская

Д) американская и малазийская

Е) английская и шведская

7. Какая модель системы ипотечного кредитования была принята за основу в Республике Казахстан?

А) российская

В) американская

С) малазийская

Д) европейская

Е) азиатская

8. Укажите, что из нижеперечисленного не относится к участникам рынка ипотечных облигаций:

А) организаторы ипотечных кредитов;

В) инвесторы;

С) посредники, осуществляющие фрагментацию ипотеки

Д) посредники, занимающиеся страхованием ипотечных кредитов

Е) посредники, осуществляющие секьюритизацию ипотечных кредитов

9. Заемщиками ипотечного кредита могут быть:

А) любые физические лица

В) любые юридические лица

С) только национальные компании

Д) работники ипотечных банков

Е) брокерские агенты

10. Кредиторами на рынке ипотечного кредитования выступают:

А) национальный банк

В) банки второго уровня

С) национальные компании

Д) любые кредитные институты

Е) риелторские фирмы

11. Инвесторами ипотечного кредитования могут быть:

- А) страховые компании
- В) любые физические или юридические лица
- С) только государство
- Д) только банки второго уровня
- Е) национальный банк

12. Риэлторские фирмы на рынке ипотечного кредитования выполняют роль:

- А) заемщиков
- В) кредиторов
- С) уполномоченных органов
- Д) посредников
- Е) риэлторские фирмы не являются участниками рынка ипотечного кредитования

13. Страховые компании являются:

- А) посредниками, осуществляющими фрагментацию ипотеки
- В) посредниками, выполняющими секьюритизацию ипотечных кредитов
- С) посредниками, проводящими оценку объектов ипотечного кредитования
- Д) посредниками, проводящими консультирование заемщиков
- Е) посредниками, занимающимися страхованием ипотечных кредитов

14. Ипотечные брокеры – это:

- А) посредники, осуществляющие фрагментацию ипотеки
- В) посредники, выполняющие секьюритизацию ипотечных кредитов
- С) посредники, проводящие оценку объектов ипотечного кредитования
- Д) посредники, проводящие консультирование заемщиков
- Е) посредники, занимающиеся страхованием ипотечных кредитов

15. Вид залога, при котором заложенное имущество или доля в нем остаются во владении и пользовании залогодателя или 3-го лица:

- А) ипотека
- В) лизинговая деятельность
- С) инвестиция
- Д) инвестиционная деятельность
- Е) лизинг

16. Как называются юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, эмитируемые кредитами или операторами вторичного рынка – это:

- A) кредиторы
- B) инвесторы
- C) заемщики
- D) продавцы жилья
- E) оценщики

17. Какая модель предусматривает формирование при государственном участии институтов, гарантирующих выпуски организаторами ипотечных кредитов, облигаций под залог имущество?

- A) Европейская
- B) Американская
- C) усечено-открытая
- D) несбалансированная
- E) закрытая

18. Какая модель ипотечного кредитования является наиболее безопасной:

- A) немецкая
- B) американская
- C) усечено-открытая
- D) несбалансированная
- E) закрытая

19. Американская модель ипотечного кредитования ориентирована:

- A) на социальные условия
- B) на закладные и ценные бумаги
- C) на инвестиции
- D) на государственную поддержку
- E) на международные договоры

20. В мировой практике принято различать три основные модели:

- A) расширенно-открытая, сбалансировано-автономная, усеченно-открытая
- B) американская, казахстанская, российская
- C) простая, сложная, двухуровневая
- D) открытая, закрытая, несбалансированная
- E) закрытая, простая, сбалансированная

Тема 4 - Структура инвестиционного проекта, его анализ и жизненный цикл

План

4.1 Содержание инвестиционного проекта. Виды инвестиционных проектов.

4.2 Жизненный цикл инвестиционного проекта. Основные стадии и этапы реализации инвестиционных проектов.

4.1 Содержание инвестиционного проекта. Виды инвестиционных проектов

Реальные инвестиции, как правило, оформляются в виде так называемого инвестиционного проекта. Инвестиционный проект можно трактовать как набор документации, содержащий два крупных блока документов:

- документально оформленное обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, включая необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством и утвержденную в установленном порядке стандартами (нормами и правилами);
- бизнес-план как описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Однако на практике инвестиционный проект не сводится к набору документов, а понимается в более широком аспекте — как последовательность действий, связанных с обоснованием объемов и порядка вложения средств, их реальным вложением, введением мощностей в действие, текущей оценкой целесообразности поддержания и продолжения проекта и итоговой оценкой результативности проекта по его завершении. В этом случае инвестиционному проекту свойственна определенная этапность, т.е. он развивается в виде предусмотренных фаз (стадий), а набор документов, обосновывающих его целесообразность и эффективность, выступает лишь одним из элементов, хотя и ключевых, проекта в целом.

В качестве заказчиков по инвестиционному проекту могут выступать как собственно инвесторы, так и уполномоченные ими физические и юридические лица. Непосредственные работы по возведению производственных мощностей в соответствии с требованиями проекта осуществляются подрядчиками, под которыми понимаются физические и юридические лица, выполняющие работы по договору подряда и (или) государственному контракту. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию.

Пользователями объектов капитальных вложений могут выступать как инвесторы, так и любые физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются указанные объекты.

Управленческие решения по поводу целесообразности инвестиций (в особенности реальных), как правило, относятся к решениям стратегического характера. Они требуют тщательного аналитического обоснования в силу целого ряда причин. Во-первых, любая инвестиция требует концентрации крупного объема денежных средств. Во-вторых, инвестиции, как правило, не дают сиюминутной отдачи и вследствие этого возникает эффект иммобилизации собственного капитала, когда средства омертвлены в активах, которые, возможно, начнут приносить прибыль лишь через некоторое время. Поэтому любая инвестиция предполагает наличие у компании определенного «финансового жирка», позволяющего ей безболезненно пережить этап становления нового бизнеса (подразделения, технологической линии и т. п.). В-третьих, в подавляющем большинстве случаев инвестиции делаются с привлечением заемного капитала, а потому предполагаются обоснование структуры источников, оценка стоимости их обслуживания и формулирование аргументов, позволяющих привлечь потенциальных инвесторов и лендеров.

Виды инвестиционных проектов

С позиции управленческого персонала компании инвестиционные проекты могут быть классифицированы по различным основаниям (рисунок 4).

Предназначение инвестиции — это ключевой признак при классификации проектов, в соответствии с которым можно выделить семь основных причин инвестирования, а, следовательно, и групп проектов; (1) инвестиции в повышение эффективности производства;

(2) инвестиции в расширение действующего производства; (3) инвестиции в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса; (4) инвестиции, связанные с выходом на новые рынки сбыта; (5) инвестиции в исследования и разработку новых технологий; (6) инвестиции преимущественно социального предназначения; (7) инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованиями закона.

Инвестиции в повышение эффективности производства. Логика данных проектов совершенно очевидна. Деятельность любой фирмы связана прежде всего с извлечением прибыли, представляющей собой превышение доходов над затратами. Первый фактор — доходы — с позиции фирмы управляем лишь частично, поскольку существенную роль играет конкурентная среда. Второй фактор — затраты — уже более управляем, по крайней мере, путем выбора ресурсосберегающих технологий, более экономичного оборудования, лучшей организации труда, повышения квалификации работников и т. п. можно добиться относительного сокращения затрат, а следовательно, повышения эффективности производства.

Примером подобного инвестиционного проекта может служить, например, проект, связанный с внедрением новой схемы ресурсопотоков, позволяющий повысить оборачиваемость средств в производственных запасах.



Рисунок 4 - Виды классификации инвестиционных проектов

Инвестиции в расширение действующего производства. В данном случае речь идет о банальном наращивании производственных мощностей ввиду возрастающей емкости рынков сбыта. Докупается аналогичное по техническим характеристикам оборудование, доукомплектовывается штат работников, расширяются закупки сырья и материалов у традиционных поставщиков.

Инвестиции в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса. Одним из ключевых требований рациональной организации бизнеса является его диверсификация, смысл которой заключается в развитии в рамках фирмы производств, различающихся видом продукции. Две основные причины: во-первых, сглаживается колебание прибыли по годам (спад в одном секторе экономики может сопровождаться ростом в другом) и, во-вторых, осваиваются новые перспективные секторы, потенциально обещающие прибыль в будущем. Примерами подобных проектов являются строительство автомобилестроительной компанией линий по ремонту бывших в употреблении шин и по производству новых покрышек. Логика здесь очевидна — в зависимости от платежеспособного спроса населения либо первый, либо второй проект будет давать относительно больший доход, однако в любом случае потенциальные клиенты не будут потеряны независимо от экономической ситуации.

Инвестиции, связанные с выходом на новые рынки сбыта. Подобные

проекты чаще всего предусматривают расширение производства (если нет перенасыщенности производимой продукцией традиционного рынка), вместе с тем они имеют и определенную специфику. Суть ее заключается в том, что при расширении рынков сбыта принципиальные конструктивные изменения в продукцию не вносятся, но могут быть не критические изменения и доработки, обусловленные, например, национальными, климатическими и другими особенностями нового рынка. Кроме того, появляется необходимость в развитии средств доставки, рекламы, обслуживания и др.

Инвестиции в исследования и разработку новых технологий. Подобные проекты в современном динамично развивающемся мире играют исключительно важную роль. Крупные компании тратят весьма солидные суммы на исследования и разработки, отчетливо понимая, что результат реализации подобных проектов не является предсказуемым.

Инвестиции преимущественно социального предназначения. Цель подобных инвестиций — обеспечение некоторого социального преимущества, хотя достижение косвенного экономического эффекта не исключается. Примеры подобных проектов — строительство рекреационных центров, домов отдыха, спортивных центров и др. Подобные проекты носят очевидно затратный характер и потому осуществляются либо государственными и муниципальными органами, либо крупными фирмами.

Инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованиями закона В частности, любое государство в той или иной степени озабочено состоянием здоровья нации, духовным и интеллектуальным развитием граждан. В связи с этим периодической ревизии подвергаются требования к бизнесу в отношении сохранения окружающей среды, повышения безопасности пользования производимой продукцией, степени эксплуатации работников и др. Особенно существенны требования и ограничения экологического характера, в связи с чем предприятиям приходится тратить значимые суммы на удовлетворение подобных требований. Соответствующие инвестиции могут быть как самостоятельными проектами (например строительство новых очистных сооружений), так и субпроектами в рамках крупной инвестиционной программы. Изначально инициатором таких проектов выступает государство, однако по мере социально-экономического прогресса сами компании и общественные организации могут инициировать соответствующие капиталовложения. Подобная практика, в частности, характерна ведению бизнеса в рамках так называемой рейнской модели капитализма (Альбер).

Величина требуемых инвестиций. Инвестиционные проекты существенно разнятся по объему требуемых инвестиций, продолжительности периода освоения капиталовложений, сроку «эксплуатации» проекта. На практике это находит отражение в классификации проектов на крупные, традиционные и мелкие, причем обычно в качестве критерия отнесения проекта к той или иной группе берется объем капиталовложений. Безусловно, эта и некоторые подобные ей классификации проектов не являются строго определенными, т. е. в известном смысле они достаточно условны.

Тип предполагаемого эффекта. Цели, которые ставятся при оценке

проектов, могут быть различными, а результаты, получаемые в ходе их реализации, не обязательно носят характер очевидной прибыли. Могут быть проекты, сами по себе убыточные в экономическом смысле, но приносящие косвенный доход за счет обретения стабильности в обеспечении сырьем и полуфабрикатами, выхода на новые рынки сырья и сбыта продукции, достижения некоторого социального эффекта, снижения затрат по другим проектам и производствам и др. Как уже неоднократно отмечалось, во многих экономически развитых странах очень остро ставится вопрос об охране окружающей среды и обеспечении безопасности продукции компаний для пользователей и природы (нередко крупные компании включают в аналитические разделы своих годовых отчетов соответствующую информацию о капитальных и эксплуатационных затратах в этом направлении). В этом случае традиционные показатели эффекта, а также критерии оценки целесообразности принятия проекта, основанные на формализованных алгоритмах, могут уступать место неким неформализованным критериям.

Несложно обособить шесть видов эффекта: (1) наращивание объемов производства; (2) сокращение затрат, сопровождающееся получением дополнительной прибыли; (3) снижение риска производства и сбыта; (4) новое знание (технология); (5) политико-экономический эффект и (6) социальный эффект.

Наращивание объемов производства. Проекты этого типа ориентированы на расширение традиционного производства. Здесь эффект — в увеличении доли рынка продукции, контролируемой данной фирмой, и в получении дополнительных прибылей при сохранении уровня рентабельности продукции. На самом деле и в этом случае может иметь место рост рентабельности, в частности, могут проявляться эффект от масштаба и относительное снижение общепроизводственных расходов. Подобные проекты носят рутинный характер.

Сокращение затрат. Проекты данного типа имеют цель сокращение затрат либо по какому-нибудь действующему производству (технологической линии, производственному участку), либо по компании в целом. Поскольку прибыль — это разница между доходами и затратами, то при прочих равных условиях сокращение затрат приводит к росту прибыли и рентабельности (естественно, речь идет об обоснованном снижении затрат). Пример — внедрение технологии оптимального раскроя материалов, переоснащение материально-технической базы менее энергоемким оборудованием. Подобные проекты носят в основном вспомогательный, обеспечивающий характер.

Снижение риска производства и сбыта. Проекты этой группы имеют цель снижение рисковости производственной и коммерческой деятельности фирмы. В качестве примеров можно привести проекты, связанные с переоснащением компании более надежным оборудованием, внедрением менее рискованной технологии снабжения сырьем и материалами, внедрением технологии контроля за состоянием и тенденциями изменения на рынке продукции и др. Эти проекты не приносят непосредственно идентифицируемой с ними прибыли, однако они сопровождаются косвенным экономическим эффектом.

Новое знание (технология). Выше упоминалось о проектах

инновационного характера, направленных на формирование нового знания. Подобные проекты с очевидностью носят затратный характер, вместе с тем предполагается, что впоследствии при внедрении разработок в практику будет получен и экономический эффект.

Политико-экономический эффект. Проекты этой группы, как правило, имеют место при освоении новых рынков сбыта и в той или иной степени предназначены для решения задач, имеющих прежде всего политическую подоплеку. Логика достаточно очевидна — через постепенное расширение сегмента нового рынка осуществить внедрение собственной идеологии в различных сферах, в том числе и в сфере бизнеса. Яркий пример подобного подхода — проекты, связанные с развитием совместных предприятий в СССР и в России; расширение деятельности подобных предприятий было одной из весомых причин признания Минфином РФ необходимости модернизации отечественной системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (Международные стандарты ...; Ковалев, Патров). Безусловно, при идентификации подобных проектов речь идет именно о политико-экономическом эффекте, достижение политических целей подразумевает и получение в конечном итоге экономических «дивидендов».

Социальный эффект. Проекты, предназначенные для получения социального эффекта, не являются какой-то редкостью; безусловно, они имеют место, прежде всего, при реализации государственных и муниципальных программ, однако и в крупных компаниях подобные проекты достаточно обыденны. Можно упомянуть о проектах, связанных с повышением квалификации работников фирмы, строительством центров релаксации и физического развития. Например, фирмы так называемой «большой пятерки»¹ имеют учебные центры переподготовки кадров, на строительство и поддержание деятельности которых затрачиваются немалые денежные суммы. Вместе с тем при надлежащем развитии системы переподготовки кадров деятельность подобных центров становится оправданной не только в социальном, но и в экономическом смыслах (можно упомянуть об учебных центрах фирм IBM, Lufthansa и др.).

Тип отношений. Весьма важным в анализе инвестиционных проектов является выделение различных отношений взаимозависимости. Два анализируемых проекта называются независимыми, если решение о принятии одного из них не сказывается на решении о принятии другого. Если два и более анализируемых проектов не могут быть реализованы одновременно, т. е. принятие одного из них автоматически означает, что оставшиеся проекты должны быть отвергнуты, то такие проекты называются альтернативными, или взаимоисключающими. Подразделение проектов на независимые и альтернативные имеет особо важное значение при комплектовании инвестиционного портфеля в условиях ограничений на суммарный объем капиталовложений. Величина верхнего предела объема выделяемых средств может быть в момент планирования неопределенной, зависящей от различных факторов, например суммы прибыли текущего и будущих периодов. В этом

случае обычно приходится ранжировать независимые проекты по степени их приоритетности.

Проекты связаны между собой отношениями комплементарности, если принятие нового проекта способствует росту доходов по одному или нескольким другим проектам. Например, строительство сервисного центра сопровождается не только доходом от оказания услуг этим центром, но и ростом числа покупателей основной продукции, привлеченных перспективой в случае необходимости отремонтировать купленное изделие на приемлемых условиях. Выявление отношений комплементарности подразумевает приоритетность рассмотрения проектов в комплексе, а не изолированно. Это имеет особое значение, когда принятие проекта по выбранному основному критерию не является очевидным — в этом случае должны использоваться дополнительные критерии, в том числе и наличие и степень комплементарности.

Проекты связаны между собой отношениями замещения, если принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам. В качестве примера можно привести проект, предусматривающий открытие шиноремонтного производства на заводе, производящем шины. Не исключено, что принятие проекта снизит спрос на новые изделия.

Тип денежного потока. С любым проектом увязывается денежный поток как череда инвестиций и поступлений. Поток называется ординарным, если он состоит из исходной инвестиции, сделанной единовременно или в течение нескольких последовательных базовых периодов, и последующих притоков денежных средств; если притоки денежных средств чередуются в любой последовательности с их оттоками, поток называется неординарным. Выделение ординарных и неординарных потоков чрезвычайно важно при выборе того или иного критерия оценки, поскольку, как будет показано в дальнейшем, не все критерии справляются с ситуацией, когда приходится анализировать проекты с неординарными денежными потоками.

Отношение к риску. Инвестиционные проекты различаются по степени риска: наименее рискованные проекты, выполняемые по государственному заказу; наиболее рискованные проекты, связанные с созданием новых производств и технологий. Любой проект, даже самый крупный, обычно является лишь элементом инвестиционной программы, осуществляемой в рамках инвестиционной политики фирмы. Разработка этой политики предполагает: формулирование долгосрочных целей деятельности фирмы; поиск новых перспективных сфер приложения свободного капитала; разработку инженерно-технологических, маркетинговых и финансовых прогнозов; формулирование целей и подцелей инвестиционной деятельности; исследование рынка и идентификацию возможных и доступных проектов; экономическую оценку и перебор вариантов в условиях различных ограничений (временных, ресурсных, имеющих экономическую и социальную природу и др.); формирование инвестиционного портфеля; подготовку и периодическое уточнение бюджета капитальных вложений; перманентную оценку действующих проектов; оценку

последствий реализации завершившихся проектов.[1, с.183]

4.2 Жизненный цикл инвестиционного проекта. Основные стадии и этапы реализации инвестиционных проектов

Всем инвестиционным проектам присущи некоторые общие черты, позволяющие их стандартизировать. Это:

1. наличие временного лага между моментом инвестирования и моментом получения доходов;
2. стоимостная оценка проекта.

Промежуток времени между моментом появления проекта и моментом окончания его реализации называется *жизненным циклом проекта* (или проектным циклом). Окончанием существования проекта может быть:

3. ввод в действие объектов, начало их эксплуатации и использования результатов выполнения проекта;
4. достижение проектом заданных результатов;
5. прекращение финансирования проекта;
6. начало работ по внесению в проект серьезных изменений, не предусмотренных первоначальным замыслом, т.е. модернизация;
7. вывод объектов проекта из эксплуатации.

Инвестиционные проекты имеют разнообразные формы и содержание.

Разработка любого инвестиционного проекта — от первоначальной идеи до эксплуатации — может быть представлена в виде цикла, состоящего из трех фаз: предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной (или производственной). Суммарная продолжительность трех фаз составляет жизненный цикл (срок жизни) инвестиционного проекта (project lifetime).

Универсального подхода к разделению фаз инвестиционного цикла на этапы нет. Решая эту задачу, участники проекта должны обращать внимание на особенности и условия выполнения данного проекта. Рассмотрим примерное содержание фаз жизненного цикла проекта.

Фаза 1 — предынвестиционная, предшествующая основному объему инвестиций, не может быть определена достаточно точно. В этой фазе проект разрабатывается, изучаются его возможности, проводятся предварительные технико-экономические исследования, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами и другими участниками проекта, выбираются поставщики сырья и оборудования. Если инвестиционный проект предусматривает привлечение кредита, то в данной фазе заключается соглашение на его получение; осуществляется юридическое оформление инвестиционного проекта: подготовка документов, оформление контрактов и регистрация предприятия.

Затраты, связанные с осуществлением первой стадии, в случае положительного результата и перехода к осуществлению проекта капитализируются и входят в состав предпроизводственных затрат, а затем через механизм амортизации относятся на себестоимость продукции.

Фаза 2 — инвестиционная, когда происходит инвестирование или осуществление проекта. В данной фазе предпринимаются конкретные действия, требующие гораздо больших затрат и носящие необратимый характер, а именно: разрабатывается проектно-сметная документация; заказывается оборудование; готовятся производственные площадки; поставляется оборудование и осуществляется его монтаж и пусконаладочные работы; проводится обучение персонала; ведутся рекламные мероприятия.

На этой фазе формируются постоянные активы предприятия. Некоторые затраты, их еще называют сопутствующими (например, расходы на обучение персонала, проведение рекламных кампаний, пуск и наладка оборудования), частично могут быть отнесены на себестоимость продукции (как расходы будущих периодов), а частично капитализированы (как предпроизводственные затраты).

Фаза 3 — эксплуатационная (или производственная). Она начинается с момента ввода в действие основного оборудования (в случае промышленных инвестиций) или приобретения недвижимости либо других видов активов. В этой фазе осуществляется пуск в действие предприятия, начинается производство продукции или оказание услуг, возвращается банковский кредит в случае его использования. Эта фаза характеризуется соответствующими поступлениями и текущими издержками.

Продолжительность эксплуатационной фазы оказывает существенное влияние на общую характеристику проекта. Чем дальше во времени отнесена ее верхняя граница, тем больше совокупная величина дохода.

Весьма важно определить тот момент, по достижении которого денежные поступления уже непосредственно не могут быть связаны с первоначальными инвестициями (так называемый инвестиционный предел). При установке, например, нового оборудования таким пределом будет срок полного морального и физического износа.

Общим критерием продолжительности жизни проекта или периода использования инвестиций является существенность (значимость), с точки зрения инвестора, денежных доходов, получаемых в результате этих инвестиций. Так, при проведении банковской экспертизы на предмет предоставления кредита срок жизни проекта будет совпадать со сроком погашения задолженности, а дальнейшая судьба инвестиций банк не интересуется. Устанавливаемые сроки примерно соответствуют сложившимся в данном секторе экономики периодам окупаемости или возвратности долгосрочных вложений. Однако в условиях повышенного инвестиционного риска средняя продолжительность принимаемых к осуществлению проектов будет ниже, чем в стабильной экономике.

Предынвестиционные исследования

Предынвестиционная стадия непосредственно предшествует основному объему инвестиций. Именно на данной стадии жизненного цикла проекта закладываются его жизнеспособность и инвестиционная привлекательность. Предынвестиционные исследования должны дать полную характеристику инвестиционного проекта.

Продолжительность данной стадии жизненного цикла инвестиционного проекта зачастую невозможно определить достаточно точно.

В мировой практике выделяют следующие этапы (стадии) предынвестиционных исследований:

1. формирование инвестиционного замысла (идеи), или поиск инвестиционных концепций (opportunity studies);
2. предпроектные, или подготовительные, исследования инвестиционных возможностей (pre-feasibility studies);
3. технико-экономическое обоснование проекта (ТЭО), или оценка его технико-экономической и финансовой приемлемости (feasibility studies);
4. подготовка оценочного заключения и принятие решения об инвестировании (final evaluation).

Логика подобного деления на этапы проста. Сначала необходимо найти возможность улучшения показателей фирмы с помощью инвестирования. Далее надо проработать все аспекты реализации инвестиционной идеи и подготовить бизнес-план. Если разработанный бизнес-план представляет интерес, то следует продолжить исследование путем глубокой проработки плана и тщательной оценки экономических и финансовых аспектов намечаемых инвестиций. Наконец, если результат оценки оказывается благоприятным, наступает этап принятия решения о реализации проекта и выбора наилучшей из возможных схем его финансирования. Достоинством такого поэтапного подхода является обеспечение возможности нарастания усилий и затрат, вкладываемых в подготовку проекта.

Рассмотрим более подробно круг задач, решаемых на каждом этапе предынвестиционных исследований.

Формирование инвестиционного замысла (идеи), или поиск инвестиционных концепций, предусматривает:

8. выбор и предварительное обоснование замысла;
9. инновационный, патентный и экологический анализ технического решения (объекта техники, ресурса, услуги), организация производства которого предусмотрена намечаемым проектом;
10. проверку необходимости выполнения сертификационных требований;
11. предварительное согласование инвестиционного замысла с федеральными, региональными и отраслевыми приоритетами;
12. предварительный отбор предприятия, способного реализовать проект;
13. подготовку информационного меморандума реципиента.

Предпроектные исследования, или подготовительные, инвестиционных возможностей включают:

14. предварительное изучение спроса на продукцию и услуги с учетом экспорта и импорта;
15. оценку уровня базовых, текущих и прогнозных цен на продукцию (услуги);
16. подготовку предложений по организационно-правовой форме реализации проекта и составу участников;

17. оценку предполагаемого объема инвестиций по укрупненным нормативам и предварительную оценку их коммерческой эффективности;
18. подготовку исходно-разрешительной документации;
19. подготовку предварительных оценок по разделам ТЭО проекта, в частности оценку эффективности проекта;
20. утверждение результатов обоснования инвестиционных возможностей;
21. подготовку контрактной документации на проектно-изыскательские работы;
22. подготовку инвестиционного предложения для потенциального инвестора (решение о финансировании работ по подготовке ТЭО проекта).

Технико-экономическое обоснование проекта, или оценка по технико-экономической и финансовой приемлемости, предусматривает:

23. проведение полномасштабного маркетингового исследования (анализ спроса и предложения, сегментации рынка, цены, эластичности спроса, основных конкурентов, маркетинговой стратегии, программы удержания продукции на рынке и т.п.);
24. подготовку программы выпуска продукции;
25. подготовку пояснительной записки, включающей данные предварительного обоснования инвестиционных возможностей;
26. подготовку исходно-разрешительной документации;
27. разработку технических решений, в том числе генерального плана, технологических решений (анализ состояния технологии, состава оборудования, загрузка действующих производственных мощностей; предложения по модернизации производства; закупка зарубежных технологий; расширение производств, производственный процесс, используемые сырьевые и другие материалы, комплектующие изделия, энергоресурсы);
28. градостроительные, архитектурно-планировочные и строительные решения;
29. инженерное обеспечение;
30. проведение мероприятий по охране окружающей природной среды и гражданской обороне;
31. описание организации строительства;
32. подготовку данных о необходимом жилищно-гражданском строительстве;
33. описание системы управления предприятием, организации труда рабочих и служащих;
34. подготовку сметно-финансовой документации, в том числе оценку издержек производства; расчет капитальных издержек; расчет годовых поступлений от деятельности предприятий; расчет потребности в оборотном капитале, проектируемые и рекомендуемые источники финансирования проекта (расчет), предполагаемые потребности в иностранной валюте; условия инвестирования, выбор конкретного инвестора, оформление соглашения;
35. оценку рисков, связанных с осуществлением проекта;
36. планирование сроков осуществления проекта;

37. оценку финансовой эффективности проекта;

38. оценку экономической и (или) бюджетной эффективности проекта (при использовании бюджетных инвестиций);

39. формулирование условий прекращения реализации проекта.

Подготовленное ТЭО проходит вневедомственную, экологическую и другие виды экспертиз.

Подготовка оценочного заключения и принятие решения об инвестировании. После завершения разработки ТЭО участники инвестиционного проекта дают собственную оценку предполагаемых инвестиций в соответствии с конкретными целями и возможными рисками, затратами и прибылями.

Чем выше качество ТЭО, тем легче бывает работа по оценке проекта. К этому моменту со времени возникновения идеи проекта уже затрачены определенные время и средства. Стоимость предынвестиционных исследований в общей сумме капитальных затрат довольно велика. Она составляет от 0,7% — для крупных проектов до 5% — при небольших объемах инвестиций. Оценочное заключение покажет, насколько оправданы были эти предпроизводственные затраты.

Заключение по проекту выполняется национальными или международными финансовыми учреждениями. При подготовке оценочного заключения внимание концентрируется на «здоровье» фирмы, которую предполагается финансировать, на доходах владельцев ценных бумаг, а также на защите ее кредиторов. Методы, применяемые для оценки проекта в соответствии с этими критериями, касаются анализа технических, коммерческих, рыночных, управленческих, организационных, финансовых и, возможно, экономических аспектов. Данные такой оценки входят в общее оценочное заключение.

Оценочные заключения, как правило, делаются не только по конкретному проекту, но также и по отраслям промышленности, связанным с ним, и экономике в целом. Так, если оценивается автомобилестроительное предприятие, то заключение учитывает и вопросы взаимоотношения предприятия с отраслями — поставщиками сырья и оборудования, транспортным сектором, наличием шоссейных дорог и возможностями энергоснабжения. Для крупномасштабных проектов при составлении оценочного заключения могут потребоваться проверка собранных данных и анализ всех факторов проекта, обусловленных его деловой средой, месторасположением и рынками, а также наличием ресурсов.

Необходима проработка всех вопросов, связанных с осуществлением инвестиционного проекта, так как это в значительной степени определяет успех или неудачу проекта в целом. Недостаточно или неправильно обоснованный проект обречен на серьезные трудности при его реализации, независимо от того, насколько успешно будут предприниматься все последующие действия.

Бизнес-план. Результатом предынвестиционных исследований является развернутый бизнес-план инвестиционного проекта. В самом общем смысле под бизнес-планом понимается документ, содержащий в структурированном виде всю информацию о проекте, необходимую для его осуществления.

Сегодня потребность в бизнес-плане четко прослеживается при решении многих актуальных задач, таких, как: подготовка заявок существующих и вновь создаваемых фирм на получение кредитов в коммерческих банках; обоснование предложений по приватизации государственных предприятий; разработка проектов создания частных фирм; выбор видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций действующими предприятиями; составление проспектов эмиссии ценных бумаг и т.п. Значение бизнес-плана особенно велико в условиях, сложившихся в настоящее время в России. В отличие от экономически развитых стран в нашей стране существует множество неблагоприятных факторов, требующих тщательного анализа на этапе планирования и экспертизы инвестиционных проектов.

Особая сфера применения бизнес-планов — привлечение потенциальных инвесторов как отечественных, так и иностранных. Начинать переговоры о получении инвестиций без бизнес-плана (а он является привычным для зарубежных партнеров) невозможно, не рискуя сразу же породить сомнения в компетентности и серьезности своих намерений.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором описаны основные аспекты будущего коммерческого мероприятия (предприятия), анализирующий проблемы, с которыми может столкнуться фирма, а также определяющий способы решения этих проблем. Бизнес-план помогает предпринимателям и финансистам лучше изучить емкость и перспективы развития будущего рынка сбыта, оценить затраты по изготовлению продукции и соизмерить их с возможными ценами реализации, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела. Правильно составленный бизнес-план в конечном счете отвечает на вопросы, стоит ли вообще вкладывать деньги в данное дело и окупятся ли все затраты сил и средств. Он помогает предугадать будущие трудности и понять, как их преодолеть. Адресуется бизнес-план банкирам и инвесторам, средства которых предприниматель собирается привлечь в рамках реализации проекта, а также сотрудникам предприятия, нуждающимся в четком определении своих задач и перспектив, наконец, самому предпринимателю и менеджерам, желающим тщательно проанализировать собственные идеи, проверить их на разумность и реалистичность. В международной практике считается, что без бизнес-плана вообще нельзя браться за производственную и коммерческую деятельность.

Составление бизнес-плана требует личного участия руководителя фирмы или предпринимателя, собирающегося открыть свое дело. Многие зарубежные банки и инвестиционные фирмы отказываются рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что бизнес-план с начала и до конца был подготовлен консультантом со стороны, а руководителем лишь подписан. Это не означает, конечно, что надо отказываться от услуг консультантов, наоборот, привлечение экспертов необходимо и весьма приветствуется потенциальными инвесторами. Но, включаясь в эту работу лично, можно моделировать свою будущую деятельность, проверяя целесообразность самого замысла.

Согласно рекомендациям ЮНИДО бизнес-план имеет следующую структуру.

1. Цели проекта, его ориентация и экономическое окружение, юридическое обеспечение (налоги, государственная поддержка и т.п.).

2. Маркетинговая информация (возможности сбыта, конкурентная среда, перспективная программа продаж и номенклатура продукции, ценовая политика).

3. Материальные затраты (потребности, цены и условия поставки сырья, вспомогательных материалов и энергоносителей).

4. Место размещения с учетом технологических, климатических, социальных и иных факторов.

5. Проектно-конструкторская часть (выбор технологии, спецификация оборудования и условия его поставки, объемы строительства и т.п.).

6. Организация предприятия и накладные расходы (управление, сбыт и распределение продукции, условия аренды, графики амортизации оборудования).

7. Кадры (потребность, обеспеченность, режим работы, условия оплаты, необходимость обучения).

8. График осуществления проекта (сроки строительства, монтажа и пусконаладочных работ, период функционирования).

9. Оценка эффективности инвестиционного проекта.

Согласно Методическим рекомендациям Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации бизнес-план инвестиционного проекта, реализуемого в рамках инвестиционной политики предприятия, включает следующие разделы.

1. Вводная часть (резюме).

2. Обзор состояния отрасли (производства), к которой относится предприятие.

3. Описание проекта (в оптимальном объеме представляется информация о продукции (услугах), показывается новизна решения технологических, технических, рецептурных, потребительских и прочих проблем).

4. Производственный план реализации проекта (экономический потенциал, технологический потенциал, материально-техническое обеспечение, трудовой потенциал и правовая защита производства).

5. План маркетинга и сбыта продукции предприятия (оценка внешней среды, потенциальных покупателей и потребителей услуг, оценка конкурентов и конкурентной борьбы, комплексное исследование рынка, стратегия маркетинга).

6. Организационный план реализации проекта (управление проектом, финансовые ресурсы, юридические аспекты).

7. Финансовый план реализации проекта (план прибыли, движение денежных потоков, анализ безубыточности, финансовый анализ отдельных видов продукции).

8. Оценка экономической эффективности затрат, осуществленных в ходе реализации проекта.

Понятие «бизнес-план» может трактоваться в узком или широком смысле, а его содержание будет зависеть от назначения данного документа. Например, бизнес-планом может быть назван инвестиционный проект, направленный на предоставление информации о проекте потенциальным инвесторам. В некоторых случаях подготовка бизнес-плана является промежуточной стадией разработки проекта, а сам бизнес-план выступает основой для ведения переговоров между держателем проекта и его потенциальными участниками. В последнем случае в нем может быть опущена или приведена только в самом общем виде оценка форм и условий финансирования.

В окончательном варианте обосновывающие материалы могут состоять из трех документов различной степени детализации:

1. *бизнес-проспекта инвестиционного проекта*, основное назначение которого — представление предельно сжатой аналитической информации, необходимой инвестору для принятия решения о целесообразности дальнейшего рассмотрения данного проекта, а также для руководства верхнего уровня предприятия с целью формирования пакета проектов организации;

2. *краткого бизнес-плана инвестиционного проекта*, дающего достаточно детальную оценку предложений, представление структурированной информации инвестору и отбор проектов для дальнейшей проработки;

полного бизнес-плана инвестиционного проекта, предоставляющего необходимое для окончательного решения комплексное, детально проработанное обоснование использования инвестиций и формирование рабочего плана действий по реализации проекта. [28]

Тестовые вопросы

1. Назовите, что относится к инвестициям в повышение эффективности производства.

А) внедрение новой схемы ресурсопотоков, позволяющий повысить оборачиваемость средств в производственных запасах

В) докупка аналогичного по техническим характеристикам оборудование, доукомплектовывается штат работников, расширяются закупки сырья и материалов у традиционных поставщиков

С) развитие в рамках фирмы производств, различающихся видом продукции

Д) расширение производства, развитие средств доставки, рекламы, обслуживания

Е) изначально инициатором таких проектов выступает государство, однако по мере социально-экономического прогресса сами компании и общественные организации могут инициировать соответствующие капиталовложения

2. Назовите, что относится к инвестициям в расширение действующего производства.

- А) внедрение новой схемы ресурсопотоков, позволяющий повысить оборачиваемость средств в производственных запасах
 - В) докупка аналогичного по техническим характеристикам оборудование, доукомплектовывается штат работников, расширяются закупки сырья и материалов у традиционных поставщиков
 - С) развитие в рамках фирмы производств, различающихся видом продукции
 - Д) расширение производства, развитие средств доставки, рекламы, обслуживания
 - Е) изначально инициатором таких проектов выступает государство, однако по мере социально- экономического прогресса сами компании и общественные организации могут инициировать соответствующие капиталовложения
- *****

3. Назовите, что относится к инвестициям в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса.

- А) внедрение новой схемы ресурсопотоков, позволяющий повысить оборачиваемость средств в производственных запасах
 - В) докупка аналогичного по техническим характеристикам оборудование, доукомплектовывается штат работников, расширяются закупки сырья и материалов у традиционных поставщиков
 - С) развитие в рамках фирмы производств, различающихся видом продукции
 - Д) расширение производства, развитие средств доставки, рекламы, обслуживания
 - Е) изначально инициатором таких проектов выступает государство, однако по мере социально- экономического прогресса сами компании и общественные организации могут инициировать соответствующие капиталовложения
- *****

4. Укажите, к какому виду инвестиционного проекта относится докупка аналогичного по техническим характеристикам оборудование, доукомплектовывается штат работников, расширяются закупки сырья и материалов у традиционных поставщиков

- А) инвестиции в повышении эффективности производства
 - В) инвестиции в расширение действующего производства
 - С) инвестиции в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса
 - Д) инвестиции связанные с выходом на новые рынки сбыта
 - Е) инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованием закона
- *****

5. Укажите, к какому виду инвестиционного проекта относится развитие в рамках фирмы производств, различающихся видом продукции

- А) инвестиции в повышении эффективности производства
- В) инвестиции в расширение действующего производства

- С) инвестиции в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса
 - Д) инвестиции связанные с выходом на новые рынки сбыта
 - Е) инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованием закона
- *****

6. Укажите, к какому виду инвестиционного проекта относится расширение производства, развитие средств доставки, рекламы, обслуживания

- А) инвестиции в повышении эффективности производства
 - В) инвестиции в расширение действующего производства
 - С) инвестиции в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса
 - Д) инвестиции связанные с выходом на новые рынки сбыта
 - Е) инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованием закона
- *****

7. Укажите, к какому виду инвестиционного проекта относятся инвестиции изначально инициатором, которых выступает государство, однако по мере социально-экономического прогресса сами компании и общественные организации могут инициировать соответствующие капиталовложения

- А) инвестиции в повышении эффективности производства
 - В) инвестиции в расширение действующего производства
 - С) инвестиции в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса
 - Д) инвестиции связанные с выходом на новые рынки сбыта
 - Е) инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованием закона
- *****

8. Укажите, к какому виду инвестиционного проекта относится строительство домов отдыха, спортивных центров.

- А) инвестиции в повышении эффективности производства
 - В) инвестиции в расширение действующего производства
 - С) инвестиции в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса
 - Д) инвестиции преимущественно социального назначения
 - Е) инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованием закона
- *****

9. Назовите, что относится к инвестициям преимущественно социального назначения

- А) внедрение новой схемы ресурсопотоков, позволяющий повысить оборачиваемость средств в производственных запасах
- В) строительство домов отдыха, спортивных центров
- С) развитие в рамках фирмы производств, различающихся видом продукции

D) расширение производства, развитие средств доставки, рекламы, обслуживания

E) изначально инициатором таких проектов выступает государство, однако по мере социально- экономического прогресса сами компании и общественные организации могут инициировать соответствующие капиталовложения

10. Укажите в чём заключается эффект инвестиционного проекта как наращивание объемов производства.

A) увеличение доли рынка продукции, рост рентабельности

B) внедрение технологии оптимального раскроя материалов, переоснащение материально – технической базы менее энергоёмким оборудованием

C) переоснащение компании более надежным оборудованием

D) через постепенное расширение сегмента нового рынка осуществить внедрение собственной идеологии в различных сферах, в том числе и в сфере бизнеса

E) повышение квалификации работников фирмы, строительство центра релаксации и физического развития

11. Укажите в чём заключается эффект инвестиционного проекта как сокращение затрат

A) увеличение доли рынка продукции, рост рентабельности

B) внедрение технологии оптимального раскроя материалов, переоснащение материально – технической базы менее энергоёмким оборудованием

C) переоснащение компании более надежным оборудованием

D) через постепенное расширение сегмента нового рынка осуществить внедрение собственной идеологии в различных сферах, в том числе и в сфере бизнеса

E) повышение квалификации работников фирмы, строительство центра релаксации и физического развития

12. Укажите в чём заключается эффект инвестиционного проекта как снижение риска производства и сбыта

A) увеличение доли рынка продукции, рост рентабельности

B) внедрение технологии оптимального раскроя материалов, переоснащение материально – технической базы менее энергоёмким оборудованием

C) переоснащение компании более надежным оборудованием

D) через постепенное расширение сегмента нового рынка осуществить внедрение собственной идеологии в различных сферах, в том числе и в сфере бизнеса

E) повышение квалификации работников фирмы, строительство центра релаксации и физического развития

13. Укажите в чём заключается политико-экономический эффект инвестиционного проекта

- А) увеличение доли рынка продукции, рост рентабельности
- В) внедрение технологии оптимального раскрытия материалов, переоснащение материально – технической базы менее энергоёмким оборудованием
- С) переоснащение компании более надежным оборудованием
- Д) через постепенное расширение сегмента нового рынка осуществить внедрение собственной идеологии в различных сферах, в том числе и в сфере бизнеса
- Е) повышение квалификации работников фирмы, строительство центра релаксации и физического развития

14. Укажите в чём заключается социальный эффект инвестиционного проекта

- А) увеличение доли рынка продукции, рост рентабельности
- В) внедрение технологии оптимального раскрытия материалов, переоснащение материально – технической базы менее энергоёмким оборудованием
- С) переоснащение компании более надежным оборудованием
- Д) через постепенное расширение сегмента нового рынка осуществить внедрение собственной идеологии в различных сферах, в том числе и в сфере бизнеса
- Е) повышение квалификации работников фирмы, строительство центра релаксации и физического развития

15. Назовите, к какому виду эффекта инвестиционного проекта относится увеличение доли рынка продукции, рост рентабельности

- А) наращивание объемов производства
- В) сокращение затрат
- С) снижение риска производства и сбыта
- Д) политико-экономический эффект
- Е) социальный эффект

16. Назовите, к какому виду эффекта инвестиционного проекта относится внедрение технологии оптимального раскрытия материалов, переоснащение материально – технической базы менее энергоёмким оборудованием

- А) наращивание объемов производства
- В) сокращение затрат
- С) снижение риска производства и сбыта
- Д) политико-экономический эффект
- Е) социальный эффект

17. Назовите, к какому виду эффекта инвестиционного проекта относится переоснащение компании более надежным оборудованием

- A) наращивание объемов производства
 - B) сокращение затрат
 - C) снижение риска производства и сбыта
 - D) политико-экономический эффект
 - E) социальный эффект
- *****

18. Назовите, к какому виду эффекта инвестиционного проекта относится осуществление внедрение собственной идеологии в различных сферах, в том числе и в сфере бизнеса через постепенное расширение сегмента нового рынка

- A) наращивание объемов производства
 - B) сокращение затрат
 - C) снижение риска производства и сбыта
 - D) политико-экономический эффект
 - E) социальный эффект
- *****

19. Назовите, к какому виду эффекта инвестиционного проекта относится повышение квалификации работников фирмы, строительство центра релаксации и физического развития

- A) наращивание объемов производства
 - B) сокращение затрат
 - C) снижение риска производства и сбыта
 - D) политико-экономический эффект
 - E) социальный эффект
- *****

20. Назовите, какие инвестиционные проекты называются независимыми.

- A) если решение о принятии одного из них не сказывается на решении о принятии другого
 - B) принятие одного из них автоматически означает, что оставшиеся проекты должны быть отвергнуты
 - C) если принятие нового проекта способствует росту доходов по одному или нескольким другим проектам
 - D) приоритетность рассмотрения каждого проекта
 - E) если принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам
- *****

Тема 5 - Бизнес планирование инвестиционного проекта

План

5.1 Составление технико-экономического обоснования.

5.2 Бизнес-план инвестиционного проекта. Назначение, структура, методика составления.

5.3 Реализация бизнес-плана. Методы, цели и задачи управления проектами.

5.1 Составление технико-экономического обоснования

Комплекс документов, определяющих место строительства (реконструкции) будущего объекта, его архитектурное, планировочное и конструктивное решение, потребность в кадрах, строительных и других материалах, машинах и оборудовании, денежных средствах, называют **проектно-сметной документацией**. Она составляется на всех стадиях проектирования инвестиционного объекта. Документом, подтверждающим экономическую целесообразность и хозяйственную необходимость инвестиций, является технико-экономическое обоснование.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) – это комплект расчетно-аналитических документов, содержащих исходные данные, основные технические и организационные решения, расчетно-сметные, оценочные и другие показатели, позволяющие рассматривать целесообразность и эффективность инвестиционного проекта. Решение о разработке технико-экономического обоснования эффективности инвестиций, осуществляемых за счет других источников финансирования, принимается инвестором или заказчиком самостоятельно.

Технико-экономическое обоснование имеет следующую **структуру**:

- Предпосылки и основная идея проекта;
- Анализ рынка и стратегия маркетинга;
- Обеспеченность ресурсами;
- Место размещения объекта инвестирования, строительный участок и окружающая среда;
- Проектирование и технология;
- Организация предприятия и накладные расходы;
- Трудовые ресурсы;
- Планирование процесса реализации инвестиционного проекта;
- Финансовый анализ и оценка инвестиции.

Предпосылки и основная идея проекта. В данном разделе описывается идея проекта, которая должна соответствовать общим экономическим условиям и уровню развития рассматриваемого региона, в котором будет расположен объект инвестирования. Следует определить спонсоров проекта с указанием причин их заинтересованности в реализации идеи, указать имена и адреса проектостроителей или инициаторов проекта, спонсоров, их финансовые возможности, роль в осуществлении проекта, другие релевантные

(существенные) сведения.

В сведениях о проекте необходимо привести наиболее важные его параметры и характеристики, цели (корпоративные), описание и анализ предполагаемой стратегии, основные принципы экономической, промышленной, финансовой, социальной политики и другие аспекты, содействующие осуществлению проекта; продукцию (товар, услуги), проектные мощности, а также стоимость подготовительных исследований и др.

Анализ рынка и стратегия маркетинга. При составлении этого раздела необходимо определить спрос на продукцию (услуги), характеристики соответствующих рынков сбыта (неудовлетворительный спрос, конкуренция, импорт, экспорт и т.д.) и возможные концепции маркетинга; можно определить желаемую производственную программу, включая необходимые материальные, технологические и трудовые ресурсы, удобное место расположения объекта. Спрос и анализ рынка должен быть тщательным образом структурирован и спланирован, чтобы получить необходимую о нем информацию, причем без дополнительных расходов, а также определить возможные стратегии маркетинга и производства.

Анализ маркетинговой стратегии включает идентификацию целевых групп и продуктов, которые могли бы пользоваться спросом у потребителя, и определение конкретной политики, например, стратегия низких или дифференцированных цен должна привести к нейтрализации конкурентов.

Прогнозирование затрат на маркетинг должно учитывать внутренние издержки на производство и сбыт продукции, реакцию клиентов на различные цены (ценовая эластичность и ценовая политика конкурентов), продвижение продукции на рынок (реклама, связь с общественностью, индивидуальные продажи, стимулирование сбыта, торговая марка и т.п.), ее послепродажное обслуживание – от поставки запасных частей до широкого набора услуг по техническому обслуживанию и ремонту.

Обеспеченность ресурсами. В этом разделе определяются и описываются различные материалы и ресурсы, необходимые для работы объекта инвестирования, анализируются их наличие, возможность поставки и издержки. Потребность в материальных ресурсах зависит от проектной мощности, выбора технологии и оборудования, месторасположения предприятия, поскольку все они неизбежно взаимодействуют друг с другом.

Место размещения объекта инвестирования, строительный участок и окружающая среда. В ТЭО должны быть определены подходящие для данного проекта месторасположение и участок. Здесь понятия "месторасположение" и "участок" разграничены. Выбор месторасположения объекта инвестирования может относиться к достаточно широким пределам большого географического региона, в котором рассматривается несколько альтернативных вариантов размещения участка.

Каждый альтернативный вариант должен анализироваться с точки зрения влияния строящегося, а затем находящегося в эксплуатации промышленного объекта на окружающую среду. В случаях, когда промышленные и другие объекты оказывают значительное воздействие на

окружающую среду, выполняют тщательные исследования социально-экономических и экологических последствий. Выводы, сделанные в результате исследований, влияют на принятие окончательного решения относительно не только выбора участка, но и объема проекта.

При определении места размещения объекта рассматриваются естественная окружающая среда, климатические условия, экологические требования; экологическое воздействие объекта на окружающую среду (качественная и количественная оценка, конфликты, связанные с окружающей средой, оценка воздействий на окружающую среду, анализ и оценка затрат и выгод от воздействия); социально-экономическая политика, стимулы и ограничения, правительственные планы и государственная политика; служба инфраструктуры, условия и требования к существующей промышленной, экономической и социальной инфраструктуре, урбанизация и грамотность (образование) населения.

Основанием для окончательного выбора подходящего месторасположения объекта инвестирования может быть наличие сырьевых ресурсов, основных и вспомогательных производственных материалов или, если проект имеет рыночную ориентацию, расположение основных центров потребления (рынков сбыта).

Оценка инвестиционных издержек, связанных с участком, включает затраты на приобретение земли, налоги, подготовку и освоение участка и др.

Проектирование и технология. Порядок разработки и содержания этого раздела ТЭО дан в виде алгоритма.

Обоснование производственной программы и проектной мощности предприятия следует проводить с учетом требований рынка и стратегии маркетинга, потребностей в ресурсах и программы их поставок; технологии и экономии, обусловленной ростом объема производства в отрасли; минимального экономического размера и ограничений по оборудованию и другим ресурсам; альтернатив проекта.

Следует также учитывать, что в начальный период эксплуатации инвестиционного объекта организация выпуска продукции на полную проектную мощность нереальна из-за различных технологических, производственных и коммерческих трудностей. Даже если бы производство на полную мощность и достигалось в первый год, маркетинг и продажи могут оказаться "узким местом".

Выбор технологии и ноу-хау основываться на подробном рассмотрении и оценке технологических альтернатив для данного проекта или стратегии инвестиций, а также социально-экономических и экологических условий.

В разделе *приобретение и передача технологии* рекомендуется описать критические элементы приобретения и передачи технологии, включая выводы и рекомендации, касающиеся лицензирования, поставщиков и возможных альтернатив, переговоров и покупки технологии, участие в проекте лицензиара и иностранного акционерного капитала, затрат на технологию, ее передачи. После выбора технологии следует подготовить схему планировки предприятия, чертежи, основную проектную документацию.

Выбор машин и оборудования на этапе ТЭО предусматривает определение их оптимальной группы, необходимой для конкретной производственной мощности и технологии. В некоторых проектах производственная технология является неотъемлемой частью поставки оборудования и поэтому отдельных мер по приобретению технологии не требуется. В общем случае эта часть раздела может включать списки необходимого оборудования с разбивкой по группам – технологическое, механическое, электромеханическое, транспортное, инструменты и контрольно-измерительные приборы и т.д.; перечни запасных частей, оборудования и приборов, включая оборудование для контроля качества и оборудование для совершенствования и адаптации технологии; разработку предварительного плана строительно-монтажных работ: первоначальный расчет стоимости строительства на основе удельных (на 1 м² площади) издержек, определение потребности в ремонтных работах.

Для *оценки общих инвестиционных издержек* составляются таблицы по каждому виду и направлению инвестиций в подготовку и освоение участка, гражданское строительство, технологию, производственные машины и оборудование, вспомогательное производство и оборудование, на проектно-конструкторские работы, временные сооружения, требуемые для строительства, предпроизводственные расходы, затраты на оборотный капитал и т.д.

На основании затрат на технологию, машины и оборудование, гражданское строительство, в ТЭО дают ***общую оценку капитальных затрат проекта.***

Организация предприятия и накладные расходы. В этом разделе рассматривается создание организационной схемы, необходимой для управления и контроля за всей деятельностью предприятия, а также связанные с этим накладные расходы.

Трудовые ресурсы. В этом разделе ТЭО определяется потребность в трудовых ресурсах по категории персонала (руководители, специалисты, технические исполнители, рабочие) и выполняемым функциям (технологи, механики, экономисты, юристы, аппаратчики, шоферы т.д.); анализируется социально-экономическая и культурная среда в регионе (нормирование труда и его безопасность, охрана здоровья и социальная защита и др.); определяются потребности в кадрах для всех стадий осуществления проекта; изучается ситуация спроса и предложения на рабочую силу в данном регионе и стране, политика и методы найма, наличие развитой инфраструктуры и т.д.; составляется план обучения кадров; определяются общие затраты, связанные с трудовыми ресурсами.

Планирование процесса реализации инвестиционного проекта. На этом этапе составляется график реализации проекта и разрабатывается бюджет осуществления проекта. Его цель – определение стоимости ресурсов, необходимых для выполнения инвестиционного проекта, с распределением их по времени потребления.

Финансовый анализ и оценка инвестиций. Цели и задачи финансового

анализа заключаются в оценке затрат и результатов будущего чистого дохода. При анализе оценок издержек учитываются соответствующие расходы на первоначальные инвестиции, производство, маркетинг и сбыт продукции, замену оборудования, потребности в оборотном капитале и необходимые затраты на вывод объекта из эксплуатации в конце жизненного цикла. Инвестиционные издержки определяются как сумма основного капитала и чистого оборотного капитала. При этом основной капитал представляет собой ресурсы для сооружения и оснащения объекта инвестиции, а чистый оборотный капитал – ресурсы, необходимые для полной или частичной его эксплуатации.[29]

5.2 Бизнес-план инвестиционного проекта. Назначение, структура, методика составления

Неотъемлемой частью деятельности любого предприятия является подготовка бизнес-планов, составляемых как на стадии создания организации, так и на стадии осуществления инвестиционных проектов. Бизнес-план наряду с другими финансовыми документами служит для обоснования необходимости инвестиций, дает представление о том, каким образом предполагается решить задачи выхода на рынок с новыми товарами или достигнуть других целей, намеченных инвестиционным проектом.

Существуют следующие основные виды бизнес-планов:

- *полный бизнес-план инвестиционного проекта или коммерческой идеи*. В нем содержится информация результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынков, предполагаемые финансовые результаты, необходимые для потенциальных инвесторов или партнеров;
- *концепт бизнес-план инвестиционного проекта или коммерческой идеи*. Он предназначен для переговоров потенциальных инвесторов или партнеров с целью выяснения их заинтересованности в участии в проекте;
- *бизнес-план компании (группы)*. В нем излагаются перспективы развития компании (группы) на предстоящий плановый период с целью ознакомления совета директоров или собрания акционеров с основными направлениями расходования средств, включая инвестиционную деятельность;
- *бизнес-план как заявка на кредит* служит для получения на коммерческой основе заемных средств от организации-кредитора;
- *бизнес-план как заявка на грант* служит для получения средств из государственного бюджета или благотворительных фондов для решения острых социально-политических проблем с обоснованием прямых и косвенных выгод для общества от выделения средств или ресурсов под данный проект.

Бизнес-план, как учит зарубежный и отечественный опыт, является, подобно технико-экономическому обоснованию (ТЭО), четко структурированным, требующим тщательной проработки документом,

описывающим цели предприятия и способы их достижения. Особенность бизнес-плана состоит не столько в точности и достоверности количественных показателей, сколько в содержательном, качественном обосновании идей проекта.

Предпринимателю бизнес-план помогает обрести ясное видение будущего дела, служит руководством к действию. Для инвесторов, желающих с выгодой вложить деньги, — это документ, дающий представление об ожидаемых объемах продаж и прибыли, помогающий прогнозировать риск инвестирования.

Таким образом, подготовка бизнес-плана позволяет предприятию оценить эффективность инвестиционного проекта в условиях конкуренции, определить перспективы развития производства и сбыта продукции.

Бизнес-план служит для предприятий важным инструментом привлечения финансовых ресурсов, а для инвесторов — гарантией надежного и выгодного помещения капитала.

Анализ мировой реализации инвестиционных проектов показывает, что организация, стремящаяся найти партнера или инвестора, должна иметь четкое представление о предполагаемом производстве, его масштабах и рыночном потенциале, ценах на продукцию или услуги, способах их продвижения на рынок сбыта, будущих прибылях и т.п. Кроме того, необходимо доказать, что организация способна грамотно и эффективно наладить предполагаемый бизнес.

Потенциальные инвесторы не станут встречаться с разработчиками инвестиционного проекта до тех пор, пока не ознакомятся с бизнес-планом организации, претендующей на финансовую поддержку. Тщательное обоснование бизнес-плана создает у владельцев капитала уверенность в эффективности и безопасности вложений.

Как правило, бизнес-план разрабатывается на весь срок осуществления инвестиционного проекта, составляющий обычно от трех до пяти лет. Естественно, этот срок условный.

Авторы многочисленных методик по составлению бизнес-плана сходятся в одном: это должен быть сжатый вариант полного плана, концентрирующий в себе основные положения последнего. На наш взгляд, такой подход к разработке бизнес-плана оправдан для отраслей, в которых наблюдается высокий уровень конкуренции, высокая степень непредсказуемости, быстрая сменяемость продукции. При иных обстоятельствах, а также в том случае, если инвесторы проявили заинтересованность в реализации проекта, целесообразно составлять подробный бизнес-план или расширять, пополнять информацией и уточнять сжатый вариант.

Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят от масштабов и отраслевой принадлежности проекта. Так, если проектом предусмотрена организация производства новой продукции или предоставления новых услуг, то должен быть разработан весьма подробный план. Если же речь идет об увеличении объема выпуска уже освоенных товаров или предоставления традиционных услуг, то бизнес-план может быть простым по структуре и содержанию.

Разработке бизнес-плана должны предшествовать определение и обоснование целей проекта, сбор и обработка достоверной информации по большому кругу вопросов. Объем этой информации по мере осуществления проекта постоянно увеличивается, поэтому рекомендуется готовить два варианта одного бизнес-плана.

Первый вариант должен представлять собой официальный документ, подробно или вкратце излагающий все аспекты настоящего и будущего состояния проекта, т.е. идеи и способы их реализации, потребность в финансовых ресурсах.

Второй вариант бизнес-плана, призванный служить внутрифирменным рабочим документом, должен сосредоточить в себе весь объем информации, необходимой для решения конкретных задач и прогнозирования развития событий при выполнении отдельных мероприятий, а также мониторинга.

Разработка бизнес-плана является сложным и трудоемким делом. Только его корректировка (уточнение отдельных показателей) может повлечь за собой перерасчет всех промежуточных и конечных показателей по каждому разделу плана. Поэтому исключительно актуальным является использование программных средств разработки бизнес-плана.

Среди программных продуктов, предназначенных для формирования бизнес-планов, наибольшее распространение получил пакет «Project Expert». Он успешно применяется для формирования и анализа эффективности инвестиционных проектов.

Как правило, рабочий вариант бизнес-плана используется как основа для составления официального варианта. Составление бизнес-плана целесообразно поручить специалистам предприятия, а в помощь им привлечь профессиональных консультантов, которые подскажут, как правильней сформулировать цели проекта и оценить его эффективность, найти рыночную нишу, грамотно разработать планы маркетинга и финансирования, оценить предполагаемые риски и наметить меры их снижения.

Наиболее распространенной является структура бизнес-плана, приведенная ниже.

1. КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

- 1.1. Наименование и адрес предприятия
- 1.2. Учредители
- 1.3. Суть и цели проекта
- 1.4. Стоимость проекта
- 1.5. Потребность в инвестициях
- 1.6. Сроки окупаемости вложений
- 1.7. Уровень конфиденциальности материалов проекта

2. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

- 2.1. Текущая ситуация в отрасли и тенденции ее развития
- 2.2. Направления и задачи деятельности компании
- 2.3. Ближайшие перспективы развития компании
- 2.4. Описание ведущих компаний отрасли

3. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА

- 3.1. Продукция (услуги, работы)
- 3.2. Технология
- 3.3. Лицензии
- 3.4. Патенты
4. АНАЛИЗ РЫНКА
 - 4.1. Потенциальные потребители продукции
 - 4.2. Емкость рынка и тенденции его развития
 - 4.3. Оценочная доля компании на рынке
5. ПЛАН МАРКЕТИНГА
 - 5.1. Цены
 - 5.2. Ценовая политика
 - 5.3. Каналы сбыта
 - 5.4. Реклама
 - 5.5. Прогноз объемов продаж новой продукции
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН
 - 6.1. Производственный процесс
 - 6.2. Производственные помещения
 - 6.3. Оборудование
 - 6.4. Источники поставки сырья, материалов, оборудования и рабочих кадров
 - 6.5. Субподрядчики
7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ
 - 7.1. Форма собственности
 - 7.2. Партнеры, владельцы компании
 - 7.3. Руководящий состав
 - 7.4. Организационная структура
8. АНАЛИЗ РИСКОВ
 - 8.1. Слабые стороны компании
 - 8.2. Вероятность появления новых технологий
 - 8.3. Альтернативные стратегии
9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН
 - 9.1. Отчет о прибыли
 - 9.2. Отчет о движении денежных средств
 - 9.3. Баланс
 - 9.4. Показатели эффективности
10. ПРИЛОЖЕНИЯ
 - 10.1. Копии контрактов, лицензий и т.п.
 - 10.2. Копии документов, из которых почерпнута исходная информация

Рассмотрим подробнее содержание перечисленных разделов бизнес-плана.

Краткое содержание

Раздел «Краткое содержание» представляет собой аннотацию бизнес-плана. Основное назначение этой вводной части состоит в том, чтобы привлечь

внимание тех, кто знакомится с содержанием проекта, с первых же слов возбудить их интерес, заставить вникнуть в детали.

По содержанию вводной части инвестор судит о том, стоит ли терять время и читать план до конца. Поэтому резюме, как, впрочем, и другие разделы бизнес-плана, должно быть написано лаконично и предельно ясно, чтобы оно легко читалось и инвестор без труда находил ответы на все возникающие вопросы. Не стоит злоупотреблять специальной терминологией. Куда лучше привести несколько цифр, которые докажут преимущества проекта любому непосвященному.

Вводную часть бизнес-плана, как правило, составляют в последнюю очередь, после того как подготовлены все остальные разделы.

Анализ положения дел в отрасли

В этом разделе рекомендуется не только охарактеризовать текущее состояние отрасли, но и очертить тенденции ее развития. Особо следует рассмотреть специфику и размеры предприятия, указав, как планы его развития скажутся на производственном и научном потенциале, каналах распространения продукции, доле рынка и т.п. Нелишне перечислить потенциальных конкурентов, выявить их сильные и слабые позиции. На основе изучения прогнозов развития отрасли надлежит объяснить, на какого потребителя рассчитаны товары или услуги компании. Необходимо привести справку о последних новинках отрасли.

При написании раздела обычно используют сведения из заслуживающих доверия источников, специальных и массовых периодических изданий, личных бесед и т.п.

Существо предлагаемого проекта

Основное назначение раздела — дать описание продукции или услуг, которые будут предложены потребителю. При этом акцент должен быть сделан на особенностях, которые отличают предлагаемую продукцию или услуги от продукции и услуг конкурентов, а также на товарной политике компании, т.е. планах дальнейшего совершенствования товара (услуг). Очень важно, чтобы эти сведения были изложены ясным, простым языком. Нецелесообразно перегружать текст техническими и технологическими подробностями, специальной терминологией.

Красной нитью сквозь раздел должна проходить мысль об уникальности предлагаемой компанией продукции (услуг), в чем бы эта уникальность ни проявлялась: новаторской технологии, неповторимом качестве, небывало низкой себестоимости или каких-то иных достоинствах, удовлетворяющих запросам взыскательных покупателей. Здесь неплохо привести таблицу, позволяющую сопоставить технико-эксплуатационные параметры продукции (услуг) компании и конкурентов.

Убедительными доводами в пользу новой продукции (услуг) послужат возможности ее совершенствования, экономические, социальные, экологические и прочие выгоды, которые получит потребитель.

Отдельно следует прояснить вопрос о правах собственности на продукцию. Оформление патентов, регистрация авторских прав, товарных и фирменных

знаков, заключение регулирующих права владения контрактов создают барьеры вторжению конкурирующих фирм на рынок.

Анализ рынка

Этот раздел формируют в первую очередь, так как рыночная конъюнктура предопределяет целесообразность осуществления проекта. Назначение этого раздела состоит в том, чтобы определить основные характеристики потенциальных рынков сбыта новой продукции, а также способов продвижения новой продукции к потребителю и достижения требуемых объемов сбыта.

Для того чтобы убедить инвестора в существовании спроса на продукцию или услуги, нужно выявить тот сегмент рынка, который будет для компании главным, и определить его емкость. Выбор сегмента помимо всего прочего зависит от остроты конкурентной борьбы.

При составлении раздела рекомендуется придерживаться следующего порядка изложения:

- общая характеристика рынка, оценка его текущих размеров (объемов продаж) и стадии развития (зарождающийся, растущий, зрелый или отмирающий);
- краткое описание продукции, реализуемой на данном рынке (целесообразно остановиться на том, какую стадию своего «жизненного цикла» проходит тот или иной вид продукции);
- анализ требований к продукции различных групп покупателей (новизна, высокий технический уровень, отменное качество, надежность в эксплуатации, модный дизайн, хорошо поставленное послепродажное обслуживание, дешевизна);
- оценка спроса на конкретном сегменте рынка;
- определение уровня конкурентоспособности продукции.

План маркетинга

В разделе «План маркетинга» надо показать, какие меры обеспечат успешный сбыт продукции. Здесь рассматриваются следующие аспекты:

- постановка целей и выбор соответствующих им способов проникновения на рынок;
- формулирование ценовой политики и анализ ожидаемых объемов продаж новой продукции;
- планирование сбыта и распространения продукции;
- обоснование методов продвижения продукции на рынок, включая организацию послепродажного и гарантийного обслуживания, проведение рекламной кампании.

Ценовую политику строят с учетом множества разнообразных факторов, в число которых входят: конкурентоспособность продукции, структура рынка, этап жизненного цикла товара, общие цели компании, а также то, в какой степени способны влиять на уровень цен поставщики ресурсов, потребители продукции, участники сети распространения продукции, конкуренты, государство и другие рыночные агенты.

Например, при внедрении нового продукта на рынок зачастую устанавливается намеренно заниженная «цена проникновения», позволяющая

быстро привлечь множество покупателей и захватить значительную долю рынка.

Производители, желающие окупить затраты на научные исследования и опытно-конструкторскую разработку продукции, которая отличается высоким качеством и новизной, назначают цену таким образом, чтобы получить максимальную прибыль.

При расчете цены наукоемкой продукции целесообразно оценить экономический эффект, который получит потребитель продукции от ее использования.

Главным аргументом при выборе той или иной ценовой политики является получаемая компанией прибыль.

Программа сбыта должна базироваться на анализе функционирования сложившейся сбытовой сети, оценке целесообразности использования традиционных каналов распространения продукции или создания новых.

Кроме того, следует привести план рекламной кампании и стимуляции сбыта путем предоставления скидок с цены при последующей покупке новых версий и модификаций товара, гарантийного и послепродажного обслуживания клиентов и т.п.

Производственный план

В разделе «Производственный план» приводят описание технологии, оценку потребности в материально-технических ресурсах, а также рассматривают предполагаемое месторасположение предприятия с точки зрения его близости к рынкам сбыта.

Рекомендуется привести сведения о парке технологического оборудования, профессионально-квалификационной структуре рабочего персонала, потребной производственной мощности, планируемом уровне загрузке оборудования, а также данные о работах, выполняемых субподрядчиками.

Необходимо отразить структуру и уровень производственных издержек, выделив в их составе постоянные затраты, которые исчисляются для временного интервала, равного продолжительности эксплуатационной фазы проекта, и переменные затраты, относимые на себестоимость продукции.

Организационный план и управление персоналом

Раздел «Организационный план» обычно содержит описание организационной структуры управления проектом, сведения об организационно-правовом статусе предприятия, форме собственности и потребности в персонале.

Если предприятие представляет собой общество с ограниченной или неограниченной ответственностью, следует изложить условия, на которых строится его деятельность. Характеризуя акционерное общество, надлежит указать, какие акции и в каком количестве оно выпускает.

При описании организационной структуры управления проектом целесообразно уточнить состав и правовой Статус участников, права собственности и объем ответственности каждого.

Раздел обычно содержит данные о руководящем составе проекта, в том числе имена ведущих администраторов и специалистов, адреса и краткие

биографические справки. Особо нужно остановиться на распределении прав, обязанностей и ответственности. Предполагается, что в идеале квалификация и навыки работников высшего звена должны дополнять друг друга, охватывая все функции управления (маркетинг, финансовый менеджмент, управление кадрами, координация производства). Практика, однако, показывает, что на стадии реализации проекта трудно создать сбалансированную команду, а потому к управлению привлекают консультантов.

Особое внимание следует уделить мотивации, в частности материальному стимулированию работников, пояснив, какие приемы позволят заинтересовать персонал в достижении намеченных бизнес-планом целей.

Ознакомление с организационным планом позволит инвестору составить представление о том, кто и как будет руководить проектом, каким образом сложатся отношения между участниками.

Анализ рисков

В разделе «Анализ рисков» рассматривают вероятность возникновения при реализации проекта неблагоприятных событий, приводят обуславливающие их причины и меры предотвращения или снижения ущерба.

Ситуации, грозящие неблагоприятными последствиями, должны быть описаны просто и объективно. При этом необходимо сделать их привязку к конкретным фазам реализации проекта (прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной), раскрыть природу и происхождение опасности (действия конкурентов, собственные промахи и просчеты, изменение налогового законодательства и т.д.).

Даже если ни один из внутренних и внешних факторов не включает в себе сколько-нибудь серьезной угрозы, следует все-таки их перечислить и пояснить, почему опасаться нечего.

Определяя меры снижения рисков, надо привести перечень конкретных мероприятий, в том числе таких: создание резервов для покрытия непредвиденных расходов, распределение риска между участниками проекта, страхование.

Включение в бизнес-план пессимистического сценария, рисующего наихудший вариант развития событий, и плана выхода из кризиса позволит инвестору сформулировать мнение о степени рискованности вложений в проект.

Финансовый план

Назначение раздела заключается в прогнозной оценке экономической эффективности проекта на основе анализа притоков и оттоков денежных средств.

Финансовый план составляют на срок три-пять лет. Он включает в себя: отчет о прибыли; отчет о движении денежных средств; баланс; совокупность показателей, характеризующих платежеспособность и ликвидность предприятия, соотношение привлеченных, заемных и собственных средств.

Последовательность изложения должна быть такова:

- исходные предпосылки, на основе которых выполняются расчеты (обычно базой расчетов служат пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный прогноз);

- расчет потребных финансовых ресурсов, исходя из прогнозируемых объемов производства и сбыта продукции;
- источники финансирования и условия привлечения заемного капитала;
- постатейный расчет текущих доходов и затрат (производственных расходов, издержек обращения, затрат на обслуживание кредитов, обязательных отчислений и т.п.) с указанием сроков и размеров поступлений и платежей;
- прогноз движения чистого денежного потока, доходов и расходов;
- балансовый план;
- расчет экономической эффективности проекта.

Исходная информация для составления бизнес-плана

Составлению бизнес-плана обычно предшествует один из важнейших этапов обоснования эффективности инвестиционного проекта — сбор и обработка информации. На этой стадии выявляются цели и задачи, оценивается спрос на продукцию или услуги предприятия, уточняются их основные характеристики, отличия от продукции или услуг конкурентов.

Одновременно выявляется структура производственных затрат по статьям:

- сырье и материалы (определению материальных издержек предшествует выбор поставщиков и расчет ориентировочных цен);
- оплата труда, в том числе: основная и дополнительная заработная плата, расходы на подготовку и переподготовку специалистов и т.п.
- эксплуатация основных производственных фондов, в частности их активной и пассивной части, включая аренду, приобретение, строительство новых или реконструкцию (расширение) существующих производственных площадей, аренду и приобретение технологического оборудования;
- энергоснабжение, как-то: содержание собственного хозяйства или приобретение ресурсов (тепла, газа, электроэнергии, воды и т.п.);
- налоги и прочие обязательные платежи.

Данные о емкости рынка, объемах продаж получают как путем проведения собственных исследований, так и путем заключения договоров о предоставлении информации.

Производственную информацию, необходимую для обоснования цены продукции, можно почерпнуть из ТЭО или документации производителей аналогичных товаров.

Сложнее всего раздобыть сведения о ценовой политике конкурентов. Дело в том, что в условиях рыночной экономики такого рода информация составляет коммерческую тайну. Как правило, публикуются лишь цены предложения, которые нередко существенно отличаются от реальных цен поставки из-за использования разнообразных скидок. Для определения предполагаемой себестоимости продукции или услуг можно воспользоваться анализом нормы доходности на вложенный капитал, который позволяет с некоторой достоверной вероятностью рассчитать этот показатель.

Рекомендации по формированию бизнес-планов

В настоящее время, несмотря на определенную новизну составления бизнес-планов, накоплен определенный опыт их формирования. Однако разработчики бизнес-планов не всегда правильно учитывают показатели этого

важного документа, вследствие чего осуществление инвестиционных проектов происходит с нарушением сроков выполнения работ, входящих в проект, и превышением их стоимости.

Как показал анализ деятельности кредитных отделов коммерческих банков и конкурсной комиссии при министерстве финансов РФ, имеющиеся недостатки инвестиционного проектирования по их характерным признакам условно можно разделить на общие и методические.

Одна из основных проблем инвестиционного проектирования состоит в том, что *бизнес-план* (план деловой деятельности предприятия) всегда является «адресным», то есть ориентированным на конкретного инвестора. Универсальных, пригодных «но все случаи жизни», бизнес-планов попросту не существует. Поскольку каждый инвестор определяет свои условия возможного выделения средств, он имеет свои требования к составу и полноте обосновывающих материалов. Учет этого обстоятельства является основополагающим в инвестиционном проектировании. Например, бизнес-план, разработанный для какого-либо коммерческого банка в целях привлечения кредита, учитывает основные требования именно этого банка и не может отвечать критериям других инвесторов.

Чаще всего при разработке инвестиционного проекта дается *неправильная оценка стоимости проекта и общей потребности в инвестициях*. Показатели, формирующие их, являются в определенном отношении родственными, но лишь отчасти близкими по содержанию. Как экономическая категория понятие «инвестиция» значительно шире, и сметная стоимость — это только одна из его составляющих.

Сметная стоимость проекта — сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектными материалами. Этот показатель является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные подрядные (строительно-монтажные, ремонтно-строительные) работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и его доставке, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом.

Исходя из сметной стоимости, определяется балансовая стоимость вводимых в действие основных фондов предприятия. Сметная стоимость проекта не учитывает потребности в оборотных средствах и некоторых других видах затрат, необходимых для реализации инвестиционного проекта. При этом стоимость оборудования складывается как сумма всех затрат на его приобретение и доставку: контрактной цены (включая запасные части), таможенных платежей, прочих расходов по закупке и транспортировке, налога на добавленную стоимость.

Объем оборотных средств рассчитывается (по действующим в отрасли нормативам) как минимальная потребность в них для запуска производства в рамках данного инвестиционного проекта. Общая сумма *средств по всем источникам должна быть равна объему инвестиций*.

Практика рассмотрения инвестиционных проектов показывает, что значительной проблемой бизнес-планирования является определение собственных средств предприятия. Нередки случаи, когда в бизнес-планах в их составе указываются основные фонды, денежные эквиваленты имущественных и неимущественных прав и другие активы, что является методически неправильным.

В экономической науке понятие «собственные средства» включает в себя финансовые ресурсы предприятия, формируемые за счет уставного фонда, чистой прибыли, целевых, страховых фондов и т.д. Использование заемных средств (кредитов, ссуд, кредиторской задолженности и т.п.) не входит в понятие собственных средств.

В случае использования для оснащения объекта импортного оборудования и техники их стоимость указывается как в валюте контракта, так и в рублевом эквиваленте.

Для конкурсных инвестиционных проектов продолжительность принимаемого в бизнес-плане расчетного периода определяется условиями финансирования проекта и не может быть меньше срока выплаты долгов по кредитам, т.е. должна охватывать весь срок погашения кредита от начала кредитования до его окончания.

Принятый *расчетный период разбивается на шаги: по кварталам (полугодиям) и годам.* При этом в качестве понятия «годы» имеются в виду не календарные годы, а расчетные. Получаемый таким образом расчетный период включает в себя время освоения инвестиций, ввода объекта в действие, достижения проектных показателей, «нормального» функционирования предприятия.

Расчетные таблицы должны выполняться на весь принятый по проекту временной горизонт расчета. Все показатели в расчетных таблицах указываются с распределением по шагам расчетного периода. За сто начало принимается начало финансирования проекта.

Наиболее распространенными недостатками расчетных таблиц бизнес-плана являются:

- *исключение из расчетов периода освоения инвестиций* — до начала выпуска продукции по проекту;
- *исключение из расходной части денежных потоков отдельных затрат*, необходимых для реализации проекта (например, вообще не учитываются затраты на формирование оборотных средств, возврат долга и выплату процентов по кредитам).

Это не только является грубой методической ошибкой, но и существенно искажает экономические и финансовые показатели проекта.

Таким образом, учет всех негативных последствий, связанных с отступлением от методических рекомендаций по расчету эффективности инвестиций, положительно скажется не только на внедрении инвестиционных проектов, но и на притоке реальных инвестиций в развитие страны. [30]

5.3 Реализация бизнес-плана. Методы, цели и задачи управления проектами

За последние годы теория и практика управления проектами обогатились всевозможными методами количественной оценки влияния организационных и производственных факторов на результаты деятельности всех участников инвестиционного проекта, позволяющими найти близкие к оптимальным решения.

Наиболее часто используются математические методы, в основе которых лежат модели исследования операций, а именно: корреляционно-регрессионный анализ, математическое моделирование и программирование, метод экспертных оценок и т. д. Математические модели позволяют найти разные существенные показатели эффективности проекта. При этом для управления одним проектом могут быть использованы несколько разных информационных и оптимизационных моделей. Вид и структура моделей определяются задачами управления проектом и наличием достоверной информации для получения надежных решений.

В зависимости от способа отражения причинно-следственных связей и требований практики управления проектом все математические модели можно разделить на детерминированные и стохастические.

Модели, в которых значения переменных предполагаются заведомо заданными при жестких связях и условно достоверными, принято называть *детерминированными*. Среди них по степени математической абстракции или сглаженности значений переменных можно выделить два типа экономико-математических структур:

- сложные экономико-математические структуры, описывающие все причинные связи реальной системы и позволяющие точно прогнозировать поведение системы в зависимости от изменения переменных (или параметров);
- упрощенные структуры, построенные на основе отбора основных, наиболее существенных зависимостей, затем установление и математическое описание связей между ними с помощью корреляционного анализа отдельных параметров и исключение несущественных связей.

Помимо этих двух полярных моделей существует ряд промежуточных, различающихся не только степенью детализации переменных (факторов), оказывающих влияние на изучаемый показатель, но и достоверностью и надежностью конечных результатов.

Сложные экономико-математические модели дают более точные результаты, но требуют большого объема исходной информации и специального программного обеспечения. Ограниченность времени, отводимого на подготовку и принятие решений вообще и в системах управления проекта особенно, препятствует широкому применению этих моделей.

В практике управления проектами чаще всего используются достаточно простые, в каком-то смысле идеализированные модели, доступные

пользователям любой квалификации и как правило не требующие специального программного обеспечения. Примером могут служить модели линейного программирования, чаще всего применяемые в системах управления проектом для решения транспортных задач, составления расписаний и т. п.

Особое место занимают сетевые модели (графики). Созданные в 1960-х гг. модели являются графоаналитическими, что позволяет в наглядной форме описывать весь производственный процесс от зарождения идеи проекта до его реализации. Сетевые модели при всей их сложности и динамичности ценны тем, что помогают найти так называемый критический путь и оптимизировать график производства работ во времени с учетом ограничений на выбранные ресурсы.

Как правило, реализация детерминированного подхода к моделированию анализа и принятию решений предполагает с одной стороны — получение однозначного решения, а с другой — уточнение этого решения путем ввода элемента случайности в терминах теории вероятностей. Последнее обстоятельство дает возможность оценить последствия непредвиденных сбоев, к примеру, срыва сроков проектирования или строительства зданий и сооружений, намеченных утвержденным ранее планом. При этом математическое моделирование детерминированных процессов становится частным случаем применения *стохастических, вероятностных подходов*.

Надо отметить, что на практике анализ, скажем потребных ресурсов (материальных, технических, трудовых и финансовых), как правило базируется на большом объеме информации, которая обрабатывается с помощью экономико-математических или статистических методов. При этом ключевыми понятиями являются «уровень ресурсов», «дефицит ресурсов», «равномерное использование ресурсов», «сглаживание ресурсов» (переход к равномерному потреблению ресурсов) и т. п. Имеется множество экономико-математических методов, с помощью которых можно рационально распределять ресурсы с учетом лимитов потребления и приоритетов работ. При решении большинства частных практических задач такие методы обеспечивают унифицированное планирование каждого индивидуального ресурса, однако при этом существенно увеличиваются затраты на подготовку исходных данных и расчеты. Последнее обстоятельство диктует необходимость электронной обработки данных, которая ныне широко используется в различных областях науки и практики. Каждый пользователь системы обработки данных обязан знать возможности программного обеспечения, включая графический, автоматический или полуавтоматический, диалоговый режимы, а также основные характеристики используемого компьютера.

Особое место занимает оценка стоимости проекта, которая по его завершению нередко значительно превосходит ту, что была принята за основу. Проблема определения стоимостных показателей проекта возникает на самой ранней стадии проекта, когда требуется установить базисную цену требуемых ресурсов. Принятая в качестве базисной рыночная цена ресурсов (сырья, материалов, комплектующих изделий и т. д.) не всегда отражает ту, что сложилась в экономике страны. Прогнозная же цена, призванная учесть

изменения (в частности, инфляцию), которые произойдут за шаг расчета, может оказаться заниженной или завышенной, что также чревато потерями.

В настоящее время находят применение модели прогноза стоимости, в основе которых лежит функционально-стоимостной анализ. Правда, использование их ограничено тем, что для анализа необходим большой объем исходной информации, «добывание» которой само по себе трудная задача.

Рекомендовать один какой-либо метод получения информации о текущей или будущей цене ресурса — значит ограничить область поиска. Только постоянный контроль за ценами на ресурсы и расчет индекса их изменения по отношению к начальному периоду времени позволяет выявить определенные тенденции в динамике. Для проверки полученных результатов следует пользоваться официальными данными, публикуемыми в открытой печати, а также дополнительной информацией, аккумулируемой маркетинговыми службами.

Надо особо подчеркнуть, что в условиях неполной определенности всех процессов формирования целей и задач инвестиционного проекта, а также методов их реализации всегда будут возникать вопросы типа: сможет ли руководитель проекта «уложиться» в утвержденный инвесторами бюджет, сумеют ли разработчики отдельных разделов вовремя подготовить проектно-сметную и другую документацию, будут ли введены в срок производственные мощности?

Неопределенность этих оценок в свою очередь влечет за собой множество других вопросов, например таких: поступят ли доходы от реализации продукции в запланированный срок, будут ли достигнуты плановые показатели эффективности проекта, какова вероятность того, что сроки окупаемости проекта не будут превышены с доверительной вероятностью P (например, 0,997 или 0,95)?

Участники проекта, особенно инвесторы, нуждаются в однозначных и безошибочных ответах на такие вопросы и гарантиях надежности. Надежность обеспечивается резервированием материальных, технических, трудовых и финансовых ресурсов, от которых зависят конечные результаты проекта.

К сожалению, порой лица, принимающие решения, склонны использовать лишь те методы и модели, в которых они разбираются, а не те, которых требует сложившаяся ситуация. При этом модели, основанные на переработке большого объема информации, редко могут потребоваться пользователям.

Одной из причин, ограничивающих применение вероятностного подхода в управлении проектами, является повышенная по сравнению с детерминированным подходом стоимость внедрения метода, в том числе затрат на сбор и обработку информации. Например, с помощью сетевой модели можно с некоторой погрешностью выявить критические пути, выработать возможные варианты поведения, оптимизировать по срокам продолжительность осуществления проекта. Но при этом, наряду с прочими условиями, увеличивающими стоимость реализации проекта, весьма дорогостоящей процедурой оказывается сбор информации. И хотя определенную часть сведений могут предоставить бухгалтерия и производственный отдел, число

показателей, характеризующих потребляемые ресурсы, стоимость, очередность и время приходится сводить к минимуму.

Успех реализации инвестиционного проекта во многом определяется *организационной структурой управления*, которая призвана вырабатывать комплекс воздействий, направленных на своевременное и качественное выполнение всех входящих в проект работ. Поскольку, как правило, инвестиционные проекты различаются структурой вложений и содержанием отдельных фаз, то не существует структуры управления, которую можно было бы использовать во всех случаях жизни.

Организационную структуру строят с учетом состава и содержания, а также трудоемкости функций управления (общих и специальных). В зависимости от трудоемкости ту или иную функцию могут выполнять одно или несколько подразделений (исполнителей).

Иерархия аппарата управления определяется характером взаимодействия и взаимоотношений между всеми участниками инвестиционного процесса, причем не только сложностью и характером выполняемых операций (работ), но и субъективными возможностями руководителя (менеджера), его способностью сотрудничать с коллективом и желанием делегировать подчиненным полномочия для выполнения определенных задач управления проектом.

Если управленческий аппарат «раздут», теряется личный контакт между руководителем и подчиненными нижнего звена, выше вероятность возникновения групп, возглавляемых неформальными лидерами, обособляется контроль за исполнением поручений, вспыхивают конфликты. Рост числа звеньев в цепочке управления сопровождается увеличением расходов на содержание аппарата и времени, требуемого для принятия решений.

Из теории и практики управления известно множество разнообразных форм управления проектами. При выборе наиболее приемлемой с точки зрения условий реализации проекта формы необходимо учитывать следующие факторы:

- сложность проекта;
- технологичность проекта, т. е. возможность выполнения работ с минимальными издержками трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- сроки завершения отдельных стадий;
- требования заказчика (инвестора);
- финансовые возможности заказчика (инвестора).

Наиболее часто используются три схемы управления проектом: «основная» схема; схема «расширенного управления»; схема «под ключ».

«*Основной*» называют схему, при которой руководитель проекта (менеджер), представляющий интересы заказчика, не несет финансовой ответственности за принимаемые решения. В роли руководителя может выступать любая фирма — участник проекта. Она отвечает за координацию и управление ходом разработки и реализации проекта, не вступая в контрактные отношения ни с кем, кроме заказчика. Преимуществом такого взаимодействия

является объективностью менеджера, недостатком — то, что риск невыполнения всех требований проекта лежит на заказчике.

Схема *«расширенного управления»* предполагает, что руководитель (менеджер) несет ответственность за проект в пределах фиксированной сметной стоимости. В качестве менеджера нередко выступает консалтинговая (иногда инжиниринговая) или подрядная фирма, которая координирует материально-техническое обеспечение и инжиниринг. При этом риск возлагается на подрядчика.

Схема *«под ключ»* заключается в том, что руководитель (менеджер) — проектно-строительная фирма — заказчик заключают контракт на условиях сдачи объекта «под ключ» в соответствии с заданными стоимостью и сроками.

Каждая из указанных схем реализуется *временной* (созданной на период реализации проекта) *рабочей группой*, включающей в себя в зависимости от назначения проекта, его сложности и отраслевой принадлежности специалистов различного профиля. Временная группа или становится самостоятельным участником проекта, или входит в состав одной из организаций — участниц проекта.

Существует два основных подхода к формированию рабочих групп.

В соответствии с первым подходом заказчик и подрядчик формируют свои группы, которые возглавляют руководители проекта, назначенные сторонами. Эти руководители среднего звена подчиняются генеральному руководителю. В зависимости от организационной формы реализации проекта руководитель со стороны заказчика или подрядчика может стать руководителем всего проекта. Руководители проекта с помощью аппарата своих сотрудников координируют деятельность всех участников проекта.

Второй подход предполагает создание единой рабочей группы во главе с руководителем проекта. В группу входят полномочные представители всех участников проекта.

Теория и практика управления выработала несколько типов организационных структур, каждая из которых имеет определенные преимущества и недостатки.

Так, *линейная структура* усматривает прямое воздействие на исполнителей со стороны линейного руководителя, сосредоточившего в одних руках все функции руководства. Распределение должностных обязанностей осуществляется таким образом, чтобы каждый исполнитель (или отдельное подразделение) был максимально нацелен на выполнение производственных задач организации.

Все полномочия — прямые (линейные) — идут от верхнего звена управления к низшему. Четкая регламентация ответственности — обязательство, возможность оперативного принятия решения — вот достоинства линейной структуры управления.

Руководитель, однако, может привлечь к управлению не более четырех-пяти подчиненных, а потому чаще всего перегружен, расплывается на решение мелких вопросов, которые не оставляют времени для других, более важных функций. Линейная структура не эффективна в том плане, что большой объем

информации, передаваемой от одного уровня к другому, а также высокие квалификационные требования к специалистам в сочетании с подавлением инициативы работников нижних уровней способны привести к стрессу и плохому управлению.

Ввиду сказанного линейная структура применима лишь при небольших объемах работ, когда задачи управления проектом относительно просты.

Определенный интерес представляет *функциональная структура управления*, основанная на дифференциации управленческого труда по отдельным функциям, каждая из которых выполняется одним специалистом, группой или отделом. Руководители функциональных подразделений специализируются в определенных областях деятельности, отвечая за отдельные участки работ, входящих в их компетенцию.

Функциональная специализация аппарата управления позволяет привлечь к руководству квалифицированных специалистов, повысить качество и оперативность управления, разгрузить линейных руководителей, по в то же время снижает ответственность за результаты работы и нарушает единство распорядительства. При этом возникает проблема межфункциональной координации, разрешение которой поручается одному или нескольким *координаторам*. Эти последние могут подчиняться непосредственно управляющим разных уровней в интересах согласованности выполнения отдельных видов работ, относящихся к одному или нескольким проектам. Поскольку координаторы непосредственно не участвуют в решении повседневных задач, возникающих при выполнении проекта, усилия их не всегда достигают поставленных целей.

Функциональная структура используется в организациях, для которых характерны стабильный режим работы, относительная независимость от внешней среды, неизменная специализация. При нарушении любого из трех перечисленных условий (объема работ, специализации, радиуса обслуживания и т. п.) эта структура становится малоэффективной.

В ряде случаев представляет огромный научный и практический интерес *программно-целевая структура*, базирующаяся на комплексном управлении всей системой работ, в том числе на технико-экономическом обосновании проекта, формировании проектно-сметной документации, строительстве, установке технологического оборудования, выпуске продукции. Основу этой прогрессивной формы организации управления составляет специальный орган управления, в задачи которого входит формирование и координация деятельности всех функциональных подразделений. Разновидностями программно-целевой структуры являются проектная, матричная и некоторые другие. Под *проектным управлением* понимают совокупное управление всеми трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами, требуемыми для проектирования и строительства объекта в указанные сроки и в пределах утвержденной сметной стоимости.

Структура проектного управления формируется под конкретные задачи крупных строек и проектов, для реализации которых требуется привлечение квалифицированных специалистов. После завершения работы на объекте члены

временных групп возвращаются в свои специализированные подразделения. Постоянная смена точки приложения сил способствует повышению творческой активности специалистов.

От всех рассмотренных выше структура проектного управления отличается тем, что в этой весьма прогрессивной форме организации в наибольшей степени реализуются требования системного подхода к достижению поставленной цели. Она определяет состав квалифицированных специалистов, наделенных необходимыми полномочиями. Созданные на базе рассматриваемого подхода органы управления представляют собой мобильный механизм для одновременного выполнения нескольких проектов на принципах приоритета глобальных целей организации, доминирующих над частными (локальными) целями функционального характера. Способность быстро адаптироваться к складывающейся ситуации обеспечивает гибкое и оперативное реагирование на изменения внешних и внутренних условий.

Структура проектного управления зависит от типов проектов, под которые она формируется и специализируется. Несмотря на разнообразие решений, можно выделить достаточно много общих принципов, таких как:

- необходимость подчинения каждого члена проектной группы лишь одному руководителю более высокого звена управления;
- соблюдение *норм управляемости*, т. е. нормативного числа подчиненных, которыми может эффективно управлять руководитель (рациональная норма управляемости для систем проектного управления составляет 6-8 чел.);
- рациональное распределение ответственности между уровнями иерархии управления, а также между руководителями и исполнителями на каждом уровне иерархии.

Характер взаимодействия руководителя проекта с членами проектной группы во многом зависит от масштабов проекта. При выполнении, к примеру, малых проектов создается проектная группа в составе 6-8 чел., руководитель которой непосредственно взаимодействует с каждым подчиненным, обходясь без издания инструкций и распоряжений. Выполнение средних и крупных проектов требует формирования групп по функциональному, предметному или территориальному признаку. Здесь взаимодействие руководителя проекта с подчиненными может осуществляться через документы — распорядительные (приказы), инструкции, поручения и отчетные (служебные записки, рапорты, докладные).

Структура проектного управления обычно включает два уровня. Первый, организационный, уровень представлен подразделениями, ответственными за стратегию развития, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, финансы и ресурсы; второй, собственно проектный — службами, непосредственно разрабатывающими и реализующими инвестиционные проекты.

При всех прочих положительных сторонах проектного управления, введенного в практику в период второй мировой войны при выполнении важных, сложных и зачастую секретных проектов, между указанными уровнями нередко возникают конфликты на почве разделения функций и полномочий. На

проектном уровне осуществляются выбор и подготовка проектных решений, требующих определенных знаний в области техники, экономики, социологии и других дисциплин. Подготовленная агрегированная информация передается на организационный уровень, где разрабатывается проектная документация и технико-экономическое обоснование проекта.

Эффективность проектного управления зависит от деятельности функциональных исполнителей у подчиненных по меньшей мере двум руководителям — функциональному руководителю и руководителю проекта. Если функциональному руководителю исполнитель подчинен постоянно, то руководителю проекта — временно, т. е. на период выполнения работ по данному проекту. Поскольку чаще всего исполнитель одновременно принимает участие в нескольких проектах, то он оказывается в подчинении у нескольких руководителей, каждый из которых рассматривает и оценивает деятельность исполнителя с позиций вклада в свой проект.

Система проектного управления, как показывает зарубежный и отечественный опыт, несмотря на определенные проблемы взаимодействия структурных подразделений, способствует не только сокращению сроков осуществления проекта за счет оперативного решения возникающих в ходе реализации задач, но и экономии ресурсов.

В практике управления проектами широкое распространение получила *матричная структура*, создаваемая на базе двойного подчинения специалистов функциональных служб. При этом специалисты числятся в функциональном подразделении и подчиняются его начальнику, а участвуют в выполнении конкретных заданий для реализации инвестиционного проекта, возглавляемого его руководителем. Связи между временно созданными под проект коллективами работников и функциональными подразделениями, из которых эти группы специалистов пришли, создают достаточно *гибкую матрицу взаимодействия*. При этом руководитель проекта отвечает за конечные результаты его осуществления, включая издержки производства, затраченное время и качество, а функциональный руководитель определяет состав исполнителей для выполнения конкретных работ по проекту.

Руководитель проекта контролирует деятельность специалистов функциональных подразделений, своевременно выявляет трудности, препятствующие выполнению работ, ошибки и принимает меры по устранению возникающих проблем, при необходимости обращаясь к руководителям более высокого уровня.

Возможность привлечения высококвалифицированных специалистов к работе над проектом позволяет достичь его высокого качества при минимальных затратах времени и стоимости на осуществление проекта в целом.

Недостатки матричной структуры управления заключаются в частых перегрузках функциональных подразделений, что влечет за собой внутрифирменные конфликты, устраняемые в основном с помощью более качественного планирования загрузки специалистов.

Матричная организационная структура управления не может эффективно использоваться без стратегического плана, учитывающего перспективы

выполнения работ и потребность в ресурсах. Составление матричного бюджета требует большого объема достоверной информации, которую не всегда представляется возможным получить, поэтому формирование и уточнение стратегического и годовых планов ведется постоянно.

Процесс определения загрузки функциональных подразделений завершается составлением плана, в котором отражаются следующие элементы:

- структура распределения заданий;
- трудоемкость выполнения работ;
- календарный график выполнения работ;
- график движения специалистов по проектам.

Успешная реализация матричной структуры управления проектом во многом зависит от организации контроля за ходом работ, поэтому, как правило, постоянно ведется мониторинг, составляются отчеты, а в критических ситуациях своевременно принимаются меры по устранению отклонений от запланированных сроков выполнения отдельных работ и проекта в целом.

Каждая из рассмотренных организационных структур управления обладает специфическими преимуществами и недостатками. Выбор в пользу той или иной структуры делают с учетом таких факторов, как:

- масштаб проекта;
- сложность проекта;
- продолжительность проектного цикла.

Линейная или функциональная структуры лучше всего подходят для малых проектов, в то время как для средних более приемлема матричная. Особенностям крупных и сложных проектов отвечает проектная структура.

Не менее важное значение имеет правильный выбор руководителя проекта, который должен не только умело представлять интересы заказчика, но и обладать хорошей инженерной подготовкой, высокими деловыми качествами, экономическим мышлением и опытом работы, а также способностью к взаимодействию в целях принятия надежных и эффективных решений.[30, с.413]

Тестовые вопросы

1. С помощью каких исследований проводится анализ потребностей, спроса и сегментов рынка методом выборочной проверки?

- А) первичных
- В) качественных
- С) количественных
- Д) вторичных
- Е) прямых.

2. Требования, которые необходимо учитывать при подготовке бизнес-плана:
- A) информация в бизнес-плане должна быть емкой, четкой и в тоже время краткой
 - B) точность финансовых расчетов
 - C) следует обсудить риски компании
 - D) не следует делать несущественных или неопределенных утверждений
 - E) все вышеперечисленное .

3. Требования, которые необходимо учитывать при подготовке бизнес-плана:
- A) план должен быть исчерпывающим и включать обсуждение организационной стратегии достижения преимуществ компании
 - B) многие инвесторы любят читать одно- или двухстраничное краткое содержание бизнес-плана
 - C) бизнес-план должен быть подготовлен с учетом требований и стандартов организации и лиц, которым предполагается представить этот документ
 - D) бизнес-план должен быть представлен в привлекательной, а не сверхсложной форме
 - E) все вышеперечисленное .

4. Упорядоченная совокупность стадий и действий, связанных с ситуационным анализом окружающей среды, постановкой целей бизнес – планирования, продвижением бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности, реализацией бизнес-плана, контролем за его выполнение –это:

- A) планирование
- B) бизнес-план
- C) прогнозирование
- D) смета
- E) бизнес.

5. Стадии процесса бизнес – планирования:
- A) подготовительная стадия
 - B) стадия разработки бизнес-плана
 - C) стадия продвижения бизнес-плана
 - D) стадия реализации бизнес-плана
 - E) все вышеперечисленное.

6. Ключевой момент какой стадии заключается в формировании перспективной бизнес - идеи?
- A) подготовительная стадия
 - B) стадия разработки бизнес-плана

- С) стадия продвижения бизнес-плана
- Д) стадия реализации бизнес-плана
- Е) производственная стадия.

7. Ключевой момент подготовительной стадии:

- А) поиск клиентов
- В) поиск поставщиков
- С) формирование перспективной бизнес – идеи
- Д) анализ рынка
- Е) продвижение бизнеса.

8. Идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения – это:

- А) идея
- В) бизнес - идея
- С) инновация
- Д) бизнес - инновация
- Е) новшество.

9. Источники новых идей:

- А) отзыв потребителей
- В) продукция, выпускаемая конкурентами
- С) мнение работников отдела маркетинга и сбыта, оптовой и розничной торговли
- Д) проводимые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
- Е) все вышеперечисленное .

10. Начальным этапом какой стадии является организация и проведение презентации бизнес-плана?

- А) подготовительная стадия
- В) стадия разработки бизнес-плана
- С) стадия продвижения бизнес-плана
- Д) стадия реализации бизнес-плана
- Е) производственная стадия.

11. Краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами - это?

- А) реализация бизнес-плана
- В) продвижение бизнес-плана

- С) подготовка бизнес-плана
- Д) презентация бизнес-плана
- Е) контроль за выполнением бизнес-плана.

12. Стадия разработки бизнес-плана включает:

- А) формулировка целей бизнес-плана
- В) приобретение информации и услуг специализированных фирм
- С) выбор методики расчета и компьютерных систем
- Д) проведение необходимых экономических расчетов и подготовка бизнес-плана
- Е) все вышеперечисленное .

13. По какой схеме внешние инвесторы проводят аудит бизнес-плана?

- А) определение характеристик компании-заявителя и отрасли ее деятельности
- В) оценка условий инвестиционного соглашения
- С) анализ последнего баланса
- Д) определение характеристик компании-заявителя и отрасли ее деятельности, оценка условий инвестиционного соглашения, анализ последнего баланса
- Е) анализ последнего баланса, оценка условий инвестиционного соглашения.

14. Реализовать бизнес-план значит:

- А) выполнить все рабочие задачи в фирме и вне ее, необходимые для того, чтобы перевести деловой проект из стадии бизнес-плана в реальную производственную стадию
- В) выполнить все целевые установки, необходимые для того, чтобы перевести деловой проект из стадии бизнес-плана в реальную производственную стадию
- С) получить прибыль
- Д) провести переговоры с потенциальными партнерами
- Е) согласовать условия с партнерами договорные отношения.

15. Планирование реализации бизнес – проекта и составление бюджета включают следующие основные задачи:

- А) определение типа рабочих задач в фирме и вне ее, которые необходимы для реализации бизнес-плана, определение логической последовательности событий в рабочих задачах

- В) подготовку графика реализации, определяющего положение рабочих задач конкретного во времени и учитывающего соответствующее время для завершения каждой индивидуальной задачи
- С) определение ресурсов, необходимых для завершения индивидуальных задач, и выявление соответствующих издержек
- Д) подготовку бюджета реализации и потоков средств, которые обеспечат финансирование на всем протяжении фаз реализации и эксплуатации бизнес-плана, документирование всех данных реализации
- Е) все вышеперечисленное .

16. На основе чего осуществляется разработка бизнес-плана?

- А) технических показателей
- В) экономических показателей
- С) норм
- Д) нормативов
- Е) все вышеперечисленное.

17. Качественно определенная переменная величина, которой может соответствовать множество количественных значений – это:

- А) норматив
- В) показатель
- С) норма
- Д) признак
- Е) значение.

18. Показатели, отражающие объемы производства валовой, товарной продукции, прибыли, численность работающих и т.д. в абсолютных величинах?

- А) качественные
- В) натуральные
- С) количественные
- Д) условно-натуральные
- Е) стоимостные.

19. Показатели, характеризующие материально-вещественное содержание плана предприятия и измеряются в специфических единицах, соответствующих особенностям каждого вида товара?

- А) качественные
- В) натуральные
- С) количественные
- Д) условно-натуральные
- Е) стоимостные.

20. Мера затрат труда и расхода сырья, энергии, материалов в абсолютном измерении на производство единицы продукции при заданных нормальных средних условиях?

- A) норматив
- B) доля затрат
- C) стоимость затрат
- D) норма
- E) цена затрат.

Список использованных источников

- 1 Инвестиции: учебник под редакцией доктора экономических наук, профессора В.В. Ковалева, доктора экономических наук, профессора В.В. Иванова, доктора экономических наук, профессора В.А. Лялина. – Москва: «ПРОСПЕКТ», 2003. – С.17-25
- 2 Экономика: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2003. — 896 с.
- 3 Игонина Л.Л. Инвестиции : учеб. пособие / Л.Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. — М.: Экономист, 2005. — 478 с.
- 4 Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК
- 5 Инвестиционная деятельность: учебное пособие/ Н.В.Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. – М.: КНОРУС, 2006 - 432 с.
- 6 Джусупова Б.Т., Алпысбаева А.А. Совершенствование механизмов привлечения иностранных инвестиций в экономику Казахстана // Транзитная экономика, №2, 2015. – с.39-47
- 7 Т. Омурзаков Иностраный капитал в экономике Республики Казахстан // Экономика и статистика, №4, 2013. – с.85-88
- 8 Струкова Т.В. Финансовые институты развития наноиндустрии в России - <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu3.2015.1.11>
- 9 Российская экономика в 2011 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 33) - М.: Институт Гайдара, 2012. 612 с.
- 10 Волков В.И. Институты развития и их вклад в модернизацию экономики страны - http://psyjournals.ru/files/64935/2_Volkov.PDF
- 11 Бегентаев М.М. Совершенствование системы инвестиционного обеспечения инновационной деятельности в Казахстане // Саясат-policy №5 2009 с. 4 - 8
- 12 Акционерное общество «Национальный управляющий Холдинг «Байтерек» - <http://www.baiterek.gov.kz/ru/about/information/>
- 13 Пресс-релиз АО «Банк Развития Казахстана» 17 августа 2016 - www.kdb.kz
- 14 Годовой отчет АО «Инвестиционный фонд Казахстана за 2014г.
- 15 Инвестиционный Фонд Казахстана «Презентация деятельности АО «Инвестиционный фонд Казахстана» - <http://ifk.kz/glavnaya/investoram/prezentacii/>
- 16 Годовой отчет о результатах деятельности Казэкспортгарант за 2014 год
- 17 Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А.Лялина. – М.: ООО «ТК Велби», 2003. - с.154-162

- 18 Об инвестиционной деятельности в Республике Казахстан за 2015 год - <http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT140918>
- 19 Бюджетный кодекс Республики Казахстан от от 4 декабря 2008 года № 95-IV
- 20 Банковское дело : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2015. - 592 с.
- 21 Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. Банковское дело / Под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — СПб.:,2008. — 240 с.
- 22 Трошин А.Н., Мазурина Г.К).. Фомкина В.И. Финансы и кредит Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 408 с.
- 23 Банковское дело: Учебник . - 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и. статистика, 2005.-С.632-634
- 24 Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под ред. Тагирбекова К.Р. — М.: Издательский дом «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2003. — 720 с. — (Высшее образование)
- 25 Лизинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Т.Г. Философова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 191 с.
- 26 Лизинг: основы теории и практики: учебное пособие / В.А. Шабашев, Е.А. Федулова, А.В. Кошкин; под ред. проф. Г.П. Подшиваленко. — 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2005. - 184 с.
- 27 Кадерова Н.Н. Финансирование и кредитование инвестиций. Учебное пособие. - Алматы, 2008. - 632 с.
- 28 Инвестиции : учебное пособие / Г.П, Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова [и др.].— 3-еизд., перераб. и доп.— М. :КНОРУС, 2006. - С.49-61
- 29 Головань С. И., Спиридонов М. А.Бизнес-планирование и инвестирование. Учебник. Ростов н/Д, Феникс, 2008. – С.143-147
- 30 Колтынюк Б.А. Инвестиции. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А. 2003. - С.369-377
- 31 Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учеб.-практ. пособие.— 3-е изд., испр. — М.: Дело, 2004. — 280 с.
- 32 Ендовицкий Д.А., Коробейникова Л.С., Сысоева Е.Ф. Практикум по инвестиционному анализу: Учеб. пособие/ Под ред. Д.А. Ендовицкого. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 240 с.: ил.
- 33 Бузова И. А., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Коммерческая оценка инвестиций /под ред. Есипова В. Е. — СПб.: Питер, 2004. — 432 с.
- 34 Кузнецов Б.Т. Инвестиции. – М.: Юнити-Дана, 2012. - 623 с.

35 Международные экономические отношения: учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина. — 9-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - С.196-220