**Московский городской университет управления Правительства Москвы**

Кафедра финансового менеджмента и финансового управления

**Краткосрочное и среднесрочное финансирование**

Реферат

ВЫПОЛНИЛА: студентка III курса экономического факультета, специальности “Бухгалтерский учет, анализ и аудит”

Сонникова И.А.

ПРОВЕРИЛ: профессор, д. э. н.

Ильин В.В.

2009

**СОДЕРЖАНИЕ:**

Введение…………………………………………………………………………3

Раздел 1: Краткосрочное и среднесрочное финансирование…………………4

1.1.Коммерческий кредит……………………………………………………….6

1.2.Факторинг……………………………………………………………………8

1.3.Использование векселей……………………………………………………12

1.4.Банковские кредиты………………………………………………………...14

Раздел 2: Лизинг………………………………………………………………....17

2.1.Что такое лизинг?............................................................................................17

## 2.2.Экономическая целесообразность лизинга и оценка лизингового договора…………………………………………………………………………..18

2.3.Финансовый лизинг………………………………………………………….20

Заключение……………………………………………………………………….23

Глоссарий……………………………………………………………………..….24

Список литературы…………………………………………………………...…25

**ВВЕДЕНИЕ**

Во всякой экономической системе важное место занимают отношения кредиторов и заемщиков. Долгий эволюционный путь нашей цивилизации наглядно продемонстрировал необходимость кредитных отношений, их важность для развития и полноценного функционирования экономики. В сегодняшней России, в условиях активного поиска путей перехода к рыночной экономике давно назрела необходимость всестороннего применения всех инструментов развитой рыночной экономики. Важное место в ряду таких инструментов занимает кредит, и как один из его важных видов выступает коммерческий кредит. Для его успешного использования жизненно необходимо учитывать опыт развития коммерческого кредита в других странах, а также опыт нашей страны до 1930 года. Ведь учение исключительно на собственных ошибках может очень дорого обойтись нашему государству. Поэтому необходим тщательный анализ указанного вида кредитования с последующей выработкой рекомендаций и наставлений по поводу его применения в России.

Роль коммерческого кредита в современном мире трудно переоценить.  
Наряду с позитивными последствиями применения кредитования необходимо понимать и некоторую противоречивость оного.

Основным внутренним противоречием кредитных отношений является противоречие между кредитором и заемщиком. Эти противоречия определяются размером высвободившихся средств у кредитора и размером потребности заемщика, а также противоречием между продолжительностью высвобождения средств у кредитора и продолжительностью существования потребности в дополнительных средствах у заемщика.

**Краткосрочное и среднесрочное финансирование**

**Краткосрочное финансирование-**этот вид финансирования обычно используется для торговых закупок быстрореализуемых товаров (например, сезонных) и в случаях, когда кредит может быть возвращен в срок до одного года.

Источниками этого вида финансирования служат:

- торговый кредит;

- государственные и коммерческие банки;

- трастовые компании;

- фактор-компании.

Торговый кредит предоставляется фирмой-продавцом фирме-покупателю в тех случаях, когда она не расплачивается за товар наличными деньгами. Срок по данному виду кредита составляет обычно 30 или 60 дней. Как правило, предусматривается скидка за кредит, если деньги возвращаются в течение 10 дней.

Если покупатель не возвращает кредит в срок, с него взимается штраф, предусмотренный договором о кредите.

Государственные и коммерческие банки обычно осуществляют кредит в том случае, когда предприятие-покупатель испытывает временные трудности с наличными деньгами и не может получить кредит у продавца.

Наиболее удобной формой такого кредита является открытие банком для предприятия так называемой кредитной линии. Кредитная линия — это договоренность между банком и предприятием о предоставлении займа на оговоренную сумму на определенный срок с поступлением денег в течение оговоренного в договоре периода. Банк, как правило, оставляет за собой право получения долга и до окончания функционирования кредитной линии.

Трастовые компании — это фирмы, управляющие финансами предприятий. Здесь обычно ставки кредита выше, чем в коммерческих банках, так как трастовые компании несут обязательства перед хозяевами денег — предприятиями.

К этому виду финансирования предприятие прибегает тогда, когда уплата по счетам задерживается или ставится под угрозу неплатежа.

**Среднесрочное финансирование затрат**, как правило, **с**вязано с приобретением основных средств, оборудования, недвижимости, техническим перевооружением и модернизацией действующих производств. Основные требования Банка: устойчивое финансовое состояние заемщика, наличие достаточных финансовых поступлений от основной деятельности для обслуживания и погашения долга, ликвидное обеспечение кредита.

**Основные условия кредитования:**

Срок действия договора – до 2-х лет. Объем финансирования, которое производится в форме предоставления кредитной линии, зависит от текущего финансового оборота  заемщика. Возможно приобретение  имущества на условиях лизинга.

**Коммерческий кредит**

Коммерческий кредит – это одна из первых форм кредитных отношений в экономике, породившая вексельное обращение и тем самым активно способствовавшая развитию безналичного денежного оборота. Основная цель этой формы кредита — ускорение процесса реализации товаров, а следовательно, извлечения заложенной в них прибыли.

Инструментом коммерческого кредита традиционно является вексель, выражающий финансовые обязательства заемщика по отношению к кредитору.  
Наибольшее распространение получили две формы векселя — простой вексель, содержащий прямое обязательство заемщика на выплату установленной суммы непосредственно кредитору, и переводный (тратта), представляющий письменный приказ заемщику со стороны кредитора о выплате установленной суммы третьему лицу либо предъявителю векселя. В современных условиях функции векселя часто принимает на себя стандартный договор между поставщиком и потребителем, регламентирующий порядок оплаты реализуемой продукции на условиях коммерческого кредита.

Коммерческий кредит принципиально отличается от банковского:

* в роли кредитора выступают не специализированные кредитно- финансовые организации, а любые юридические лица, связанные с производством либо реализацией товаров или услуг;
* предоставляется исключительно в товарной форме;
* ссудный капитал интегрирован с промышленным или торговым, что в современных условиях нашло практическое выражение в создании финансовых компаний, холдингов и других аналогичных структур;
* средняя стоимость коммерческого кредита всегда ниже средней ставки банковского процента на данный период времени;
* при юридическом оформлении сделки между кредитором и заемщиком плата за этот кредит включается в цену товара, а не определяется специально, например, через фиксированный процент от базовой суммы.  
  В современных условиях на практике применяются в основном три разновидности коммерческого кредита:
* кредит с фиксированным сроком погашения;
* кредит с возвратом лишь после фактической реализации заемщиком поставленных в рассрочку товаров;
* кредитование по открытому счету, когда поставка следующей партии товаров на условиях коммерческого кредита осуществляется до момента погашения задолженности по предыдущей поставке.

**Факторинг**

Факторинг — есть комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

## Виды факторинга

Существует несколько классификаций деления факторинга на виды. Основное деление - регрессный и безрегрессный факторинг.

* регрессный факторинг. Фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника, однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме клиент, переуступивший такой "недоброкачественный" долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства. Если же с должника получен излишек по сравнению с причитающейся фактору суммой, то излишек возвращается клиенту.
* безрегрессный факторинг - фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме финансовый агент потерпит убытки. По сути, это означает полный переход права собственности на право требования клиента к должнику.

В зависимости от страны нахождения участников факторинговой сделки факторинг делится на:

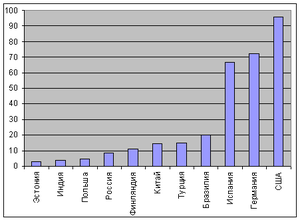
* факторинг внутренний
* факторинг международный

Факторинг называется внутренним (domestic factoring), если стороны по договору купли-продажи находятся в пределах одной страны. В операциях внутреннего факторинга обычно участвуют три стороны: Поставщик, Покупатель и Фактор.

Если же Поставщик и Покупатель являются резидентами разных государств, то речь идет о международном факторинге (international factoring).

## Факторинг в России

Объём рынка факторинга по данным "Factors



Chain International" (в млрд.US$ за 2006 г.)

В СССР факторинг был внедрен в 1988 г. в качестве эксперимента Промстройбанком и Жилсоцбанком. Из-за полного отсутствия на тот момент какой-либо методической литературы и невозможности получить доступ к мировому опыту, сущность этой услуги была несколько извращена. Факторинговым отделам переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем первому гарантировались платежи путем кредитования покупателя. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок без обеспечения комплекса страховых, информационных, учетных и консалтинговых услуг, подразумеваемых факторингом. Позднее факторинговые операции начали осуществлять и коммерческие банки. Следует отметить, что поначалу они столкнулись с полным отсутствием цивилизованных факторинговых технологий и неудовлетворительной платежной дисциплиной дебиторов, что приводило к немалым потерям. Но уже к 1994 г., банки приобрели определенный опыт и намеревались выйти на рынок международного факторинга. Первым российским банком, принятым в FCI, стал "Тверьуниверсалбанк", позже "Мост-банк". Сегодня одним из крупнейших операторов факторинговых услуг в России является Банк НФК.

Согласно данным исследования проведённого агентством "Эксперт РА", объём рынка факторинга в России удвоился: по итогам 2005 года он составлял 147,1 млрд руб., а по итогам 2006 года — уже 297,1 млрд руб. (более 11 млрд долл.). В последующие годы темпы роста несколько замедлятся. По прогнозам участников рынка, по итогам 2009 года в России общая сумма предоставляемых факторинговых услуг достигнет 70 млрд долл.".

Основным документом, регламентирующим финансирование под уступку денежного требования на международном уровне, является Конвенция «О международном факторинге», принятая УНИДРУА (Международный институт унификации частного права), в 1988. Российская Федерация в настоящее время участницей не является. В России факторинг появился только в марте 1996, когда была принята Часть вторая Гражданского кодекса.

В статье 824 ГК РФ дается следующее определение: по договору факторинга одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательств клиента перед финансовым агентом.

Иными словами, фактические долги (денежные требования) могут быть проданы кредитором определенному лицу, обладающему свободными денежными средствами (финансовому агенту), который обязуется выплатить клиенту (кредитору) причитающийся ему долг третьего лица, за вычетом собственных интересов и комиссии. А когда наступит срок платежа по указанным суммам, финансовый агент взыщет их с должника. Комиссия факторинговой компании обычно складывается из нескольких составляющих—комиссия за сервис, процент за деньги, комиссия за кредитный риск и регистрацию поставки .

Закон различает два вида денежных требований, которые могут быть предметом уступки: срок платежа по которым уже наступил, то есть реально существующая задолженность, и платежные обязательства, срок платежа по которым еще не наступил (будущие требования).

У факторинга много преимуществ. Из всего спектра можно выделить два основных: 1. Пользуясь услугами фактора поставщик, который произвел отгрузку продукции покупателю, может сразу получить от фактора плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем. Обычно финансирование поставщика происходит на 90 % от суммы поставки. 2. Факторинговые компании предоставляют целый спектр услуг по управлению дебиторской задолженностью. Главным образом это профилактика проблемных долгов и взыскание просроченной задолженности (если таковая возникла после начала обслуживания).

Факторинг помогает обеспечить потребность предприятия в текущих оборотных средствах, не образуя при этом излишней денежной массы. Кроме того, он открывает дополнительную возможность в работе с задолженностью мелких и средних предприятий. Существенное преимущество факторинга состоит в том, что факторинговые компании обеспечивают постоянный и тщательный учет положения дел у своих клиентов и всячески препятствуют возникновению денежных долгов.

**Использование векселей**

Вексель представляет собой ценную бумагу, удостоверяющую ничем не обусловленное обязательство векселедателя или безусловное предложение иному плательщику, указанному в векселе, выплатить по наступлении предусмотренного срока указанную сумму владельцу векселя  
(векселедержателю). Иными словами, вексель представляет собой составленное в строго установленном законом виде письменное безусловное, абстрактное, бесспорное обязательство или предложение уплатить определенную денежную сумму.

В отношении формы векселя в ст.4 Закона «О переводном и простом векселе» №48-ФЗ от 11 марта 1997 года (далее - Закона) сказано, что  
«…переводной и простой вексель должен быть составлен только на бумаге  
(бумажном носителе)». Как письменный документ, вексель обладает рядом обязательных реквизитов (смотрите ниже).

Платеж по векселю невозможно поставить в зависимость от наступления каких-либо событий, он осуществляется непременно, строго в установленный срок. В этом заключается безусловность вексельного обязательства.

Вексель полностью отрешен от условий сделки, в результате которой он возник, в установленной для него форме для каких-либо упоминаний для этого нет места. В этом и состоит его абстрактность: по нему должно платить вне зависимости от чего-либо, в том числе от причин его появления. Вексельное обязательство есть акт односторонний.

Согласно ст.2 Закона «По переводному и простому векселю вправе обязываться граждане РФ и юридические лица РФ. Российская Федерация, субъекты РФ, городские, сельские поселения и другие муниципальные образования имеют право обязываться по переводному и простому векселю только в случаях, предусмотренным Федеральным законом…». Началом вексельного правоотношения является момент выдачи векселя. Окончание непосредственно связано с моментом исполнения.

Вексель может быть рассмотрен как одна из форм оформления кредита. С его помощью можно оформлять различные кредитные обязательства: оплатить купленный товар, предоставить кредит, возвратить полученную ссуду или предоставить услуги на условиях коммерческого кредита. В связи с возможностью подобных операций практика вексельного обращения породила множество широко используемых терминов: «финансовый вексель», «торговый вексель», «банковский вексель», «коммерческий вексель» и т.д., которые необходимо различать. Нужно, однако, отметить, что все они носят чисто хозяйственно-экономическую нагрузку и никоим образом не отражаются на самом вексельном правоотношении. Причиной их возникновения явилось стремление теоретиков классифицировать векселя по основаниям их выдачи.

Так, финансовые векселя применяются для оформления финансовых сделок, нынешние векселя банков – это форма частной эмиссии расчетных средств, не обеспеченных конкретной сделкой по продаже товара или услуги. По сути дела

– это частные банкноты, не обладающие силой законного платежного средства, но обеспеченные обязательством банка по их обмену на банкноты Центробанка.

**Банковский кредит**

Банковский кредит очень важный источник финансирования предпринимательской деятельности.

Банковский кредит - это одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду непосредственно денежных средств. Предоставляется исключительно специализированными кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от центрального банка.

В роли заемщика могут выступать только юридические лица, инструментом кредитных отношений является кредитный договор или кредитное соглашение.

Доход по этой форме кредита поступает в виде ссудного процента или банковского процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы на данный период и конкретных условий кредитования.

Прежде всего об основных принципах, которыми руководствуется банк при принятии решения о финансировании инвестиционного проекта.

Бытует мнение, что при рассмотрении проекта банк интересует главным образом качество обеспечения по кредиту. Это далеко не так. Потенциальный заёмщик должен представить в банк убедительные обоснования в пользу того, что ссуда вернётся. Причём вернётся при нормальном ходе развития событий.

Регламентирующими документами Сбербанка, как и любого другого серьезного кредитного учреждения, запрещено предоставлять ссуды, основным источником возврата которых является реализация обеспечения.

Таким образом, прежде всего банк смотрит на денежные потоки предприятия, формируемые как от текущей деятельности, так и от реализации инвестиционного проекта. Перед тем, как обратится в банк предприятие должно само оценить свои инвестиционные проекты и выбрать из них самые эффективные. Банк смотрит расчёты, подготовленные специалистами предприятий, но выводы делает на основе построения собственных моделей.

Условно все проекты по видам финансирования делятся на инвестиционное кредитование и проектное финансирование.

При инвестиционном кредитовании источником возврата средств является вся хозяйственная деятельность заёмщика, включая доходы от реализации проекта.

При проектном финансировании никакой другой деятельности кроме проекта нет и источником погашения средств кредита является сам проект. Очевидно, что проектное финансирование более рискованно по сравнению с обычным инвестиционным кредитованием, поэтому требования к качеству проработки таких проектов особенно высокие. Предпочтения отдаются так называемым концевым проектам, когда основной объём инвестиций уже осуществлён за счёт собственных средств и требуется кредит на завершение стройки и пуска объекта в эксплуатацию. Пример - строительство геотермальной станции на Камчатке

Требования к инвестиционным проектам в области инвестиционного кредитования и проектного финансирования несколько отличаются.

При инвестиционном кредитовании банк, прежде всего, анализирует финансовое состояние предприятия, осуществляющее проект. Финансовое состояние исследуется в динамике по данным стандартной бухгалтерской отчётности предприятия за 3 года. Необходимо убедится в том, что структура баланса предприятия устойчива, отсутствуют проблемы с бюджетом и поставщиками, предприятие генерирует положительный денежный поток и стабильно развивается. Если в балансе зафиксированы убытки, то исследуются причины убытков. Затем анализируются обороты компании по счетам. Для нас важно, как предприятие работает с банками, какая часть выручки образуется в денежной форме и проходит по счетам и какая часть оборотов проходит через систему Сбербанка.

Банк анализирует кредитную историю предприятия, насколько аккуратно оно относится к выполнению своих обязательств. При анализе кредитной истории учитываются как долгосрочные, так и краткосрочные банковские кредиты, финансовый лизинг, долгосрочная аренда и приобретение оборудования в рассрочку и пр.

**Лизинг**

**Ли́зинг**— вид финансовых услуг, связанных с финансированием основных фондов компании. По сути, лизинг — это долгосрочная аренда имущества с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями. В зависимости от срока полезного использования объекта лизинга и экономической сущности договора лизинга различают:

* **Финансовый лизинг (финансовая аренда)**. Срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю и объект лизинга может перейти к лизингополучателю. По сути является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования (в целях приобретения объекта лизинга).
* **Операционный (оперативный) лизинг**. Срок договора лизинга существенно меньше срока полезного использования объекта лизинга. По окончании договора объект лизинга либо возвращается лизингодателю и может быть передан в лизинг повторно, либо выкупается лизингополучателем по (материальной) остаточной стоимости. По экономической сущности близок к аренде.

В контрактах по лизингу может быть предусмотрено техническое обслуживание поставляемой техники, обучения кадров и т. д. В контракте возможны положения о праве (или обязанности) арендатора купить товар по истечении срока аренды. Обычно устанавливается базисный период, в течение которого стороны не имеют права расторгнуть договор лизинга.

## Экономическая целесообразность лизинга и оценка лизингового договора

При оценке лизингового договора нужно учитывать, что финансирование основных средств за счет лизинга позволят снизить налоговую нагрузку предприятия. В частности, платежи по лизинговым договорам уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Кроме этого, ускоренная амортизация (с коэффициентом 3) позволяет балансодержателю снижать базу для расчета налога на имущество и дополнительно снизить базу расчета налога на прибыль. Планирование потоков НДС при лизинге требует тщательного подхода в соответствии с действующими нормативными документами и, иногда, может обеспечить дополнительные выгоды при лизинге.

В российской практике принято указывать **удорожание предмета лизинга (ставку удорожания)** по договору лизинга. Это понятие введено отечественными лизинговыми компаниями и не существует в мировой практике. Обычно ставка удорожания публикуется в терминах годовых процентов и рассчитывается как разница в процентах между суммой всех платежей по лизинговому договору и стоимостью предмета лизинга (ПЛ), приведенная к годовой ставке с учетом срока договора лизинга.

Использование ставки удорожания в рекламных материалах может ввести лизингополучателей в заблуждение относительно реальной стоимости привлекаемого через лизинг финансирования.

Пример: возьмем предмет лизинга стоимостью 1 000 000 рублей. Стандартное удорожание на рынке в 2007—2008 годах составляло около 12 % годовых (в год). При условии погашения суммы финансирования 1 000 000 рублей в конце лизингового договора, это означает, что сумма платежей по лизинговому договору на 5 лет составит 1 000 000 + (1 000 000 \* 12 % \* 5) = 1 600 000 рублей.

Как правило первый (авансовый) платеж составляет 30 %, то есть 300 000 руб. в нашем случае. Теперь рассмотрим, что это означает с точки зрения стоимости лизингового финансирования. Лизингополучатель платит 300 000 руб. лизинговой компании, которая оплачивает 1 000 000 рублей поставщику предмета лизинга. Получив аванс (или задаток) от лизингополучателя, лизинговая компания предоставляет ему финансирование в размере 700 000 рублей. Через 5 лет[ лизингополучатель вернет ей эти 700 000 рублей, плюс, выплатит лизинговое вознаграждение в размере 600 000 рублей (удорожание).

Расчет стоимости такого финансирования с использованием простых процентов дает 17 % годовых.

Эффективная стоимость финансирования (с учетом сложных процентов) составит около 42 % годовых.

Таким образом, в данном примере «ставка удорожания» 12 % на самом деле означает привлечение финансирования под 42 % годовых.

**Финансовый лизинг**

**Финансовый лизинг** представляет собой лизинг имущества с полной выплатой стоимости имущества и характеризуется тем, что срок, на который передается имущество во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества.

В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей **возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль** от лизинговой сделки.

При финансовом лизинге, как правило, обязанность по техническому обслуживанию и страхованию ложится на лизингополучателя. Этот вид лизинга является **наиболее распространенным** и содержит в себе множество различных форм, которые получили самостоятельное название.

Понятие **«Финансовый лизинг»** в нашей стране закреплено на законодательном уровне в Гражданском кодексе РФ, часть вторая, глава 34, параграф 6, статьи 665 "Договор финансовой аренды" статья 666 "Предмет договора финансовой аренды" статья 667 "Уведомление продавца о сдаче имущества в аренду" статья 668 "Передача арендатору предмета договора финансовой аренды" статья 669 "Переход к арендатору риска случайной гибели или случайной порчи имущества" статья 670 "Ответственность продавца" - на нормативном уровне в Федеральном законе РФ от 29.10.98 г. № 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)".

**Финансовый лизинг** характеризуется следующими основными чертами: лизингодатель закупает имущество для последующей передачи его в лизинг не на свой страх и риск, а по указанию лизингополучателя, кроме лизингодателя и лизингополучателя в сделке участвует третья сторона - продавец объекта сделки, продолжительным периодом лизингового договора, соизмеримым со сроком амортизации или превышающим его, невозможность завершения договора и перехода права собственности до выплаты лизингополучателем полной суммы.

# Основные требования сделки по финансовому лизингу

1. право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором
2. лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях
3. лизинговое имущество приобретается у продавца только при условии передачи его в лизинг пользователю
4. сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент сделки

Собственником имущества, переданного в лизинг, является лизингодатель, а лизингополучатель имеет право на выкуп этого имущества по истечении или до истечения срока договора.

Для того чтобы воспользоваться возможностью ускоренной амортизации лизингового имущества, необходимо это указать в договоре, а также уведомить налоговые органы. Лизингодатель вправе использовать лизинговое имущество в качестве залога, если иное не предусмотрено договором лизинга.

# Основные положения финансового лизинга

1. лизингополучатель имеет право использовать лизинговое имущество только на условиях, предусмотренных в договоре
2. с момента поставки лизингового имущества лизингополучателю к нему переходит право предъявления претензий продавцу в отношении качества, комплектности, сроков поставки имущества и в других случаях ненадлежащего выполнения договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем. Однако в случае, если выбор имущества осуществлялся лизингодателем по поручению лизингополучателя, то ответственность за качество лизингового имущества, как правило, несет лизингодатель
3. лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества, его страхование, несет все расходы по содержанию лизингового имущества в рабочем состоянии, техническому обслуживанию и ремонту, если иное не предусмотрено договором лизинга
4. основной обязанностью лизингополучателя является своевременная выплата лизингодателю лизинговых платежей. За неуплату или несвоевременную выплату лизинговых платежей в договоре должны быть предусмотрены штрафные санкции

Договор о лизинге может быть досрочно расторгнут, если одной из сторон были нарушены его условия.

**Заключение**

Развитие рыночных отношений требует постоянного совершенствования кредитно-денежных отношений. Современная концепция кредитования, к сожалению, исповедует исключительно идею всемерного сокращения кредитных вложений, поскольку, по мнению эмиссионных банков, вхождение дополнительных платежных средств в хозяйственный оборот посредством кредита только усиливает инфляционные тенденции. Ограничение кредита одновременно сказывается на развитии предпринимательской деятельности как фактора насыщения рынка товарами.

**Глоссарий**

**Краткосрочное финансирование -** этот вид финансирования обычно используется для торговых закупок быстрореализуемых товаров (например, сезонных) и в случаях, когда кредит может быть возвращен в срок до одного года.

**Трастовые компании** — это фирмы, управляющие финансами предприятий. Здесь обычно ставки кредита выше, чем в коммерческих банках, так как трастовые компании несут обязательства перед хозяевами денег — предприятиями.

**Фактор-компании** — это фирмы, взимающие долги с дебиторов по поручению кредитора за определенное вознаграждение.

**Факторинг**— есть комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

**Банковский кредит** - это одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду непосредственно денежных средств.

**Ли́зинг**— вид финансовых услуг, связанных с финансированием основных фондов компании.

**Список литературы:**

1. Бригхем, Гапенски - Финансовый менеджмент
2. http://ru.wikipedia.org
3. Гражданский кодекс Российской Федерации.
4. Официальный сайт Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.