Содержание:

[Модели финансовой математики. 2](#_Toc184485049)

[1. Кредитование 3](#_Toc184485050)

[2. Аренда и лизинг 8](#_Toc184485051)

[3. Франчайзинг 12](#_Toc184485052)

[4. Залоговые операции 13](#_Toc184485053)

[Список литературы: 14](#_Toc184485054)

# Модели финансовой математики.

Финансы – это объективная экономическая категория, связанная с закономерностями развития материального производства в определенных условиях. Термин «финансы» произошел от латинского слова «finansia», что в переводе означает «денежный платеж». Таким образом, финансы непосредственно связаны с деньгами. Деньги являются обязательным условием существования финансов. Однако понятия «деньги» и «финансы» не равнозначны. **Финансы –** это совокупность денежных отношений, возникающих в процессе формирования, распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширенного воспроизводства.

**Финансовый менеджмент** (управление финансовыми ресурсами и отношениями) охватывает систему принци­пов, методов, форм и приемов регулирования рыночного механизма в области финансов.

Финансы не только экономическая категория. Одно­временно финансы выступают инструментом воздей­ствия на производственно-торговый процесс хозяйству­ющих субъектов.

**Финансовый механизм** это система действия опреде­ленных рычагов, выражающаяся в организации, плани­ровании, стимулировании использования финансовых ресурсов и включающая в себя следующие взаимосвязан­ные понятия:

1. Финансовые методы - способы (приемы) воздей­ствия финансовых отношений на хозяйственный про­цесс (планирование, прогнозирование, инвестирова­ние, кредитование, налогообложение, система расчетов, страхование, залоговые операции, транс­фертные операции, трастовые операции, аренда, лизинг, факторинг и др.);

2. Финансовые рычаги - прием действия финансово­го метода (прибыль, доход, амортизационные от­числения, цена, дивиденды, арендная плата, про­центные ставки, дисконт, экономические фонды различного назначения, финансовые санкции, вклады, инвестиции, формы расчетов, виды кре­дитов и др.);

3. Правовое обеспечение (законы, указы Прези­дента, постановления Правительства, приказы и письма министерств и ведомств, устав хозяй­ствующего субъекта);

4. Нормативное обеспечение (инструкции, нормати­вы, нормы, методические указания, другая норма­тивная документация);

5. Информационное обеспечение (информация разно­ го вида и рода).

**Коммерческий расчет** - это метод ведения хозяй­ства путем соизмерения в денежной (стоимостной) форме затрат и результатов хозяйственной деятельности с це­лью получения максимальных доходов или прибыли при минимальных затратах капитала в условиях конкурент­ной борьбы.

Финансовые ресурсы и капитал находятся в постоян­ном движении. Управление этим движением осуществ­ляется через финансовый механизм посредством опреде­ленных приемов управления.

Рассмотрим некоторые основные понятия базовых элементов рыночных отношений, возникающих при уп­равлении движением финансовых ресурсов и капитала.

# 

# 1. Кредитование

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обраще­ние. Временно свободные денежные средства должны не­замедлительно поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулироваться в кредитно-финансовых учреждени­ях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в допол­нительных капиталовложениях.

**Кредит** представляет собой движение ссудного ка­питала, осуществляемое. на принципах срочности, дифференцированности, возвратности и платности. Функции кредита и их виды в рыночной экономике многообразны.

**Кредитная линия** - предел суммы кредита, которая может быть переведена на счет заемщика, который мо­жет покупать в кредит в пределах этой суммы.

В зависимости **от сроков** предоставления кредиты бывают кратко-, средне- и долгосрочные; **от видов обес­печения**- обеспеченные и необеспеченные, которые в свою очередь могут быть персональными и банковски­ми; **от специфики кредиторов** - банковские, государ­ственные, коммерческие, кредиты страховых компаний и частных лиц, консорциальные, которые структуриру­ются на клубные (где число кредиторов ограничено) и открытые (участие в котором может принять любой банк или предприятие); **от видов дебиторов**- сельско­хозяйственные, промышленные, коммунальные, персо­нальные; **от направления использования**- потреби­тельские, промышленные, на формирование оборотных средств, инвестиционные, сезонные, на устранение вре­менных финансовых трудностей, промежуточные, на операции с ценными бумагами, импортные и экспорт­ные; *по размеру* - мелкие, средние, крупные; **по способу предоставления**- вексельные, при помощи откры­тых счетов, сезонные, консигнации.

**Факторинг** (англ. *factor* - посредник) - разновид­ность торгово-комиссионной операции, связанной с кредитованием оборотных средств. Факторинг пред­ставляет собой продажу дебиторской задолженности специализированному финансовому институту, т.е. ин­кассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочно­го кредитования и посреднической деятельности.

**Дебиторская задолженность** («нам должны») - сум­мы, которые покупатели должны фирме.

**Кредиторская задолженность** (счета к оплате, «мы должны») - это суммы, которые представлены кредито­рами (поставщиками).

Факторинг осуществляется следующим образом.

Банк приобретает у хозяйствующего субъекта-про­давца право на взыскание дебиторской задолженности покупателя продукции (работ, услуг) и в течение 2 - 3 дней перечисляет хозяйствующему субъекту 70 - 90% суммы средств за отгруженную продукцию.

После получения платежа по этим счетам от покупа­телей банк перечисляет хозяйствующему субъекту ос­тавшиеся 30 - 10% суммы счетов за вычетом процентов и комиссионных вознаграждений.

Стоимость факторингового обслуживания зависит от вида услуг, финансового положения клиента и т.п. При определении платы за факторинг следует исходить из принятого сторонами процент а за кредит и среднего сро­ка пребывания средств в расчетах с покупателем.

Факторинг включает в себя:

1. Взыскание (инкассирование) дебиторской задолженности покупателя;

2. Предоставление ему краткосрочного кредита;

3. Освобождение его от кредитных рисков по опе­рациям.

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

Взаимоотношения банка и продавца по факторингу регулируются договором. При его заключении банк про­веряет кредитоспособность продавца и покупателя и с учетом этого определяет предельную сумму по операци­ям факторинга, в пределах которой поставка товаров может производиться без риска неполучения платежа. В рамках данной суммы банк автоматически оплачивает переуступаемые ему платежи.

Договор может быть открытым и закрытым (конфи­денциальным).

При **открытом** договоре дебитор уведомляется об уча­стии в факторинговой операции, при **закрытом** - дебиторы не ставятся в известность о наличии факторин­гового договора. В договоре также оговаривается, пре­дусматривается или нет право регресса, т.е. обратной пе­реуступки требований (возврата их к продавцу).

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

* выкуп задолженности производится по акцептован­ному платежному требованию плательщиком на стадии получения продавцом извещения об отсутствии средств;
* выкуп задолженности производится на стадии представления платежных документов на инкассо в банк продавца; в этом случае продавец в качестве получа­теля средств заранее указывает в платежных доку­ментах реквизиты банка-посредника.

**Форфетирование** (фр. *а forfai* - целиком, общей суммой) представляет собой форму кредитования экс­порта банком или финансовой компанией путем покуп­ки ими без оборота на продавца векселей и других долго­вых требований по внешнеторговым операциям.

Форфетирование, как правило, применяется при по­ставках машин, оборудования на крупные суммы с длительной рассрочкой платежа (до 7 лет).

Механизм форфетирования заключается в следующем.

**Форфетор** (банк или финансовая компания) при об­ретает у экспортера вексель с определенным дисконтом, т.е. за вычетом всей суммы процентов. Размер дисконта зависит от платежеспособности импортера, срока креди­та, рыночных процентных ставок в данной валюте. Фор­фетор может перепродать купленные у экспортера вексе­ля на вторичном рынке. Форфетирование освобождает экспортеров от кредитных рисков и сокращает дебитор­скую задолженность. Форфетирование дороже для экс­портера, чем банковский кредит. Кредит по открытому счету предоставляется при эк­спортно-импортных операциях в расчетах между посто­янными партнерами (контрагентами), особенно при мно­гократных поставках однородных товаров. Такой кредит одновременно означает и расчеты по открытому счету.

Сущность кредитов или расчетов по открытому сче­ту заключается в том, что продавец отгружает товар по­купателю и направляет в его адрес товарораспоряди­тельные документы, относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя.

В обусловленные контрактом сроки покупатель по­гашает свою задолженность по открытому счету. Для по­купателя открытый счет - выгодная форма расчетов и получения кредита, Так как в этом случае отсутствует риск оплаты непоставленного товара, а проценты за пользование такого кредита обычно не взимаются (или минимальны). Хозяйствующие субъекты, использую­щие открытый счет, как правило, выступают попере­менно в качестве продавцов и покупателей, что являет­ся одним из способов обеспечения выполнения сторонами платежных обязательств.

**Овердрафт** (англ. *overdraft)* представляет собой отри­цательный баланс на текущем счете клиента банка. Овер­драфт - это форма краткосрочного кредита, предоставле­ние которого осуществляется путем списания банком средств по счету клиента сверх его остатка. В результате такой операции образуется отрицательный баланс, т.е. дебетовое сальдо - задолженность клиента банку.

Банк и клиент заключают между собой соглашение, в котором устанавливаются максимальная сумма оверд­рафта, условия предоставления кредита, порядок пога­шения его, размер процента за кредит. При овердрафте в погашение задолженности направляются все суммы, зачисляемые на текущий счет клиента. Поэтому объем кредита изменяется по мере поступления средств, что отличает овердрафт от обычной ссуды. В Российской Федерации банки почти не предоставляют овердрафт. За рубежом же он используется довольно широко.

**Межбанковский кредит**

Устойчивые в финансовом отношении банки, у кото­рых всегда есть излишек ресурсов, торгуют свободными кредитными ресурсами.

Чтобы эти ресурсы приносили доход, банки стре­мятся разместить их в других банках-заемщиках. При этом возникают операции межбанковского кредита (МБК).

На финансовом рынке распределение кредитных ресурсов осуществляется обычно посредством аукциона. С 1994 г. рядом крупнейших банков России и инфор­мационно-аналитических агентств утвержден ряд пока­зателей, характеризующих состояние рынка МБК - MIBOR, MIBID, MIACR.

MIВOR (англ. *Moscow Interbank Offered Rate* ­предложение на продажу) представляет среднюю вели­чину объявленных ставок по МБК, предоставляемым первоклассным банкам девятью крупнейшими банками России: Внешторгбанком РФ, Сбербанком РФ, Международным московским банком, «Мосбизнесбанком», Промстройбанком, Московским индустриальным банком, Московским межрегиональным банком, «Уником­ банком» и «Оргбанком».

MIBID (англ. *Moscow Interbank Bid* – предложение на покупку) - это средняя ставка, по которой те же де­вять банков готовы купить межбанковский кредит.

MIACR (англ. *Moscow lnterbank Actиal Credit Rate) -* это средняя фактическая ставка по МБК в этих банках.

Центральный банк РФ отслеживает ставки MIBOR и MIBID по срокам 1,3,7,14,21,30 дней и 3 и 6 месяцев. Межбанковский финансовый, дом для характеристи­ки фактической ставки по краткосрочным МБК рассчи­тывает так называемую средневзвешенную ставку INSTAR (англ. *Interbank Short Term Actиal Rate),* осно­ванную на данных о сделках, совершенных крупнейшими банками-дилерами, не вошедшими в «девятку».

Простейший вид финансовой сделки (операции) – однократное предоставление в долг некоторой суммы S(0) с условием, что через время T будет возвращена сумма S(T). Для определения эффективности сделки наиболее часто используются две величины:

1. **Относительный рост** (интерес, interest rate, return, процентная ставка, рентабельность, доходность за период Т, декурсивная ставка, норма доходности)



2. **Относительная скидка** (дисконт, discount rate, учетная ставка, антисипативная ставка)



Обе величины характеризуют приращение капитала кредитора, отнесенное либо к начальному вкладу (интерес), либо к конечной сумме (дисконт).

Процентные и учетные ставки решают одни и те же задачи: определяют степень доходности при операциях наращения или при учетных операциях.

Процесс увеличения денежной суммы в результатеначисления процентов называется наращениям. Метод наращения используется для определения будущего значения денежной величины:



Величина (1+rT) называется коэффициентом наращения, коэффициентом рентабельности и отражает реальную прибыль (доход), полученную за период Т.

**Пример 1.**

Кредит выдан на 1 год в сумме 3 млн. руб. с условием возврата 4 млн. руб. Определить процентную ставку и дисконт этой операции.

**Решение.**

Процентная ставка этого кредита равна 33,3%, а годовой дисконт составит 25%:





**Простые проценты.**

Обычно расчеты с помощью простых процентов (simple interest) используются на практике за краткосрочные кредиты с периодом Т меньше 1 года

Пусть годовая процентная ставка равна rn. Тогда по формуле простых процентов получим интерес (доходность) за период Т лет:

Наращенная сума с использованием простых процентов составит величину:



**Расчеты в потребительском кредите.**

В потребительском кредите проценты начисляются на всю сумму кредита и присоединяются к основному долгу уже в момент открытия кредита (т.е. имеем разовое начисление простых процентов). Погашение долга с процентами производится частями на протяжении всего срока кредита.

В этом случае долг составляет величину , а величина разового погасительного платежа Sедсоставит:



где T – срок кредита в годах; m – число платежей (равными суммами) в году.

При такой схеме возврата кредита его действительная стоимость превышает договорную процентную ставку.

**Пример 2.**

Телевизор ценой 6,0 тыс. рублей продается в кредит на два года под 10% годовых (простые проценты). Погасительные платежи вносятся через каждый квартал. Определить размер разового погасительного платежа.

**Решение.**

Сумма, подлежащая погашению за весь срок кредита:

тыс. руб.

Разовый квартальный платеж:  руб.

# 2. Аренда и лизинг

Аренда - временное возмездное (оплачиваемое) пользование имуществом арендодателя. Условия пользования определяются договором аренды. Аренда­тор имеет право собственности на продукцию, произве­денную им с использованием арендованного имуще­ства, и уплачивает арендную плату его собственнику (арендодателю).

Аренда с выкупом предусматривает переход имуще­ства в собственность арендатора после внесения всей сум­мы арендной платы за имущество, сданное на полный амортизационный срок. Аренда без выкупа не изменяет отношений собственности. В этом случае по окончании срока договора аренды арендатор возвращает имущество собственнику.

Лизинг (англ. *lease* - аренда) - форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудова­ния, транспортных средств и другого движимого и не­движимого имущества.

Технология лизинговой сделки следующая. Хозяй­ствующему субъекту нужны основные фонды. Он нашел поставщика (или завод-изготовитель) и сообщает лизин­говой фирме стоимость нужных основных фондов, их технические данные и способы использования.

Лизинговая фирма заключает с хозяйствующим субъектом договор, согласно которому фирма полностью оплачивает поставщику стоимость основных фондов и сдает их в аренду хозяйствующему субъекту с правом выкупа в конце срока аренды. Одновременно лизинговая фирма заключает договор с поставщиком о приобрете­нии основных фондов. При заключении лизингового до­говора требуется банковская гарантия либо залог или страхование лизингового платежа и имущества, которое является объектом лизинговой сделки.

Преимущества лизинга заключаются в следующем. Лизинг позволяет хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатацию; не отвлекая деньги из оборота. Основные фонды в течение всей сдел­ки находятся на балансе лизинговой фирмы, а платежи ей относятся к текущим расходам хозяйствующего субъекта, т.е. включаются в себестоимость производи­мой продукции и соответственно уменьшают сумму при­были, облагаемую налогом.

Лизинговая фирма не связана обязательствами за качество основных фондов. Она имеет за платежи в рас­срочку гарантийный залог и сами основные фонды, кото­рые может вернуть себе полностью в случае невыполне­ния каких-либо условий договора лизинга.

Для поставщика кооперация с лизинговыми фирма­ми позволяет использовать лизинг как средство, расши­ряющее рынки сбыта своей продукции, что повышает их финансовую устойчивость и кредитоспособность. Фак­тически лизинг представляет собой форму материально ­технического снабжения с одновременным кредитованием и арендой.

*Рис.* 1. *Схема проведения лизинга:*

1

3

1

4

2

Производитель основных средств

(завод-поставщик)

Лизинговая фирма

(арендодатель)

Лизингополучатель

(арендатор)

*1. Заключение лизинговой фирмой трехстороннего договора об* *аренде.*

*2. Поставка основных средств лизингополучателю.*

*3. Фирма оплачивает поставщику стоимость основных средств.*

*4. Лизингополучатель оплачивает лизинговой фирме арен­дные платежи.*

При лизинге арендатор выплачивает лизинговой фир­ме не арендную плату, а полную стоимость имущества в рассрочку. В случае выявления дефектов лизинговых основных фондов лизинговая фирма полностью освобож­дается от претензий. Претензии по трехстороннему дого­вору относятся на поставщика. В плане счетов бухгал­терского учета лизинг фигурирует под понятием финансовой аренды. ­

Различают два вида лизинга: финансовый и опера­ционный.

**Финансовый лизинг** *(financial leasing)* предусматри­вает выплату арендатором в течение периода действия контракта сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя.

По истечении срока действия контракта арендатор может:

1. Вернуть объект лизинга арендодателю;

2. Заключить новый контракт на аренду;

3. Выкупить объект лизинга по остаточной стоимости.

В контракте могут быть обязательства лизингополу­чателя либо выкупить объект в указанный срок, либо подыскать покупателя или нового арендатора.

**Операционный лизинг** *(operation leasing)* заключает­ся на срок, меньший амортизационного периода имуще­ства. После окончания контракта объект лизинга воз­вращается владельцу или вновь сдается в аренду.

Лизинг имеет две основные формы: прямой и воз­вратный.

**Прямой финансовый лизинг** предпочтителен, когда предприятие нуждается в переоснащении уже имеюще­гося технического потенциала. Лизинговая фирма при этой сделке обеспечивает 100%-ное финансирование при обретаемого оборудования. Техника поступает непос­редственно пользователю, который рассчитывается за нее с лизинговой фирмой в течение срока аренды.

**Возвратный лизинг** состоит в том, что лизинговая фирма приобретает имущество - у лизингополучателя и тут же предоставляет это, имущество ему в аренду. До­говор возвратного лизинга распространяется на весь пе­риод полезной службы оборудования и предусматривает последующий переход права собственности на имуще­ство вновь к лизингополучателю. Предприятие при воз­вратном лизинге получает финансовые средства, гаран­тией возврата которых является его собственное оборудование, заложенное лизинговой фирме.

Операции возвратного лизинга по существу представ­ляют собой получение дополнительных финансовых ре­сурсов под залог собственных основных средств заказчи­ка. Они могут быть рассмотрены как альтернатива кре­дитным операциям.

При заключении лизингового договора основным финансовым аспектом является лизинговая плата. Ли­зинговая плата зависит от вида основных средств, срока лизинга, графика платежей, других условий договора. Лизинговая плата включает в себя возмещение полных затрат лизингодателя с учетом нормальной прибыли.

Обычно сумма лизинговой платы является фиксиро­ванной, вносится неизменной величиной на протяжении всего периода действия договора, но часто закладывает­ся и возможность пересмотра величины лизингового процента (особенно в условиях инфляции).

Лизингополучатель может рассчитать поступлении доходов от использования арендованных (т.е. лизинго­вых) основных фондов, выработать и согласовать в каждом конкретном случае соответствующий график платежей.

**Селенг** является одной из разновидностей лизинга. Его функции регламентируются Объединением европей­ских лизинговых обществ со штаб-квартирой в Брюссе­ле. В настоящее время селенг активно используется во всех экономически развитых странах.

Так, в США объем селенговых операций превышает 10 млрд. долл., В Западной Европе - 20 млрд. долл.

Селенг представляет собой специфическую форму обязательства, регламентируемую договором имуще­ственного найма и состоящую в передаче собственником своих прав по пользованию и распоряжению его имуществом селенг-компании за определенную плату. При этом собственник остается владельцем переданного иму­щества и может по первому требованию возвратить его.

**Селенг-компания** привлекает и свободно использует по своему усмотрению, имущество и отдельные имуще­ственные права граждан и хозяйствующих субъектов. В качестве имущества могут выступать различные объекты права собственности: деньги, ценные бумаги, земельные участки, предприятия, здания, оборудование и т.п. По форме финансирования селенговая деятельность близка к банковской деятельности. Она может осуществляться любыми торгово-промышленными предприятиями как побочная операция.

Селенг является эффективным инструментом финан­cиpoвaния различных сфер предпринимательства в усло­виях риска (при обязательном выполнении условий до­говора!). Его преимущества проявляются в том, что селенг оказывает финансовую помощь нуждающимся хозяйствующим субъектам, с учетом налогового законодательства обеспечивает экономические выгоды произ­водителям товаров. В селенг-компании граждане внаем сдают главным образом деньги. Различия между деньга­ми, взятыми взаймы (кредит), и деньгами, взятыми вна­ем, следующие.

1. При кредите происходит смена прав собственности. При селенге владелец денег, сдаваемых внаем, не те­ряет своего права на них.

2. Если хозяйствующий субъект, получивший деньги внаем от селенг-компании, разорился, то по закону о банкротстве из его имущества вначале возвращает­ся истинным владельцем все то, что ему не принадле­жит (в том числе и деньги, переданные внаем), ос­тальное имущество продается на аукционе и

делится между кредиторами. Поэтому банки для по­крытия риска от невозврата кредита должны созда­вать резервные фонды, в которых омертвляется зна­чительная часть капитала.

3. При передаче денег внаем налогом облагается толь­ко прибыль, полученная от операции, а не вся сум­ма. При кредите налог берется со всей суммы кредита.

**Методы расчеты лизинговых платежей**

Исходными требованиями для всех лизинговых схем является равенство современной стоимости потока лизинговых платежей затратам на приобретение оборудования, т.е. предусматривается финансовая эквивалентность обязательств обеих сторон лизингового контракта.

Часто поток лизинговых платежей представляет собой постоянную финансовую ренту (регулярные платежи).

Если платежи постоянны во времени и погашают всю стоимость имущества (оборудования) Sобщ, то при выплатах ренты мы получаем уравнение эквивалентности:

,

где  - коэффициент приведения ренты,

а Sед  - величина единого (разового) платежа.

Для удобства расчетов часто используют понятие коэффициента рассрочки платежей Крас. Этот коэффициент определяет долю стоимости оборудования, погашаемую при каждой выплате.



Размеры лизинговых платежей определяются по формуле:



**Пример 3.**

Стоимость оборудования составляет 20000 долларов. Срок лизинга – 36 месяцев. Месячная норма доходности - 2%. Полное погашение стоимости оборудования осуществляется в конце каждого месяца равными суммами. Определить размер ежемесячных платежей в каждом варианте.

**Решение.**



долл.

# 3. Франчайзинг

**Франчайзинг** - система передачи или продажи ли­цензий на технологию и товарный знак.

Сущность франчайзинга заключается в том, что фир­ма (франчайзор), имеющая высокий имидж на рынке, передает неизвестной потребителям фирме (франчайзиа­ту) право, т.е. лицензию (франчайз), на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает за это определенный доход (компенсацию). Основной принцип франчайзинга - сочетание «ноу-хау» франчайзора с капиталом франчайзиата.

Преимуществом франчайзинга являются.: возмож­ность стать самостоятельным предпринимателем; право вести свой бизнес под признанным товарным знаком; использование уже ранее испытанных форм предприни­мательства.

**Франчайз** - лицензия на ведение бизнеса, предоставляемая за определенную компенсацию.

**Франчайзор** - фирма, передающая другой фирме право на деятельность под своим товарным знаком и получающая за это от нее компенсацию.

**Франчайзиат** - фирма, получающая от франчайзо­ра право на деятельность под его товарным знаком и обя­зующаяся соблюдать предписанные стандарты качества.

Франчайзиаты выполняют две функции - поставки капитала для создания торгового предприятия и руко­водство торговым предприятием. Их роль как источни­ка капитала является важным элементом в франчайзинге.

Традиционный метод финансирования используе­мый франчайзиатами, заключается в сочетании их соб­ственных ресурсов и банковских кредитов, а также средств, полученных от залога имущества.

В других случаях требуемый капитал намного пре­вышает личные средства большинства граждан. Они смогут стать предпринимателями только тогда, когда франчайзор будет участвовать или оказывать помощь в разработке программ по изысканию нетрадиционного финансирования.

Существуют два основных типа франчайзинга: товар­ный и деловой.

Товарный франчайзинг связан с продажей товарных групп франчайзора франчайзиату, с платежами, взыс­киваемыми с франчайзиата, и с условиями платежей. В отдельных случаях он имеет отношение и к оплате га­рантийных услуг, и возмещению расходов на совмест­ную рекламу.

Деловой франчайзинг взимает начальный гонорар за представление франчайза. Это могут быть одноразовая плата или плата по частям за франчайз, обучение, выбор площадки под строительство предприятия, другие услу­ги. При деловом франчайзинге требуется, чтобы франчайзиат делал взносы в рекламный фонд, находящийся введении франчайзора. Франчайзор может сдать в аренду франчайзиату основные фонды, предложить ему финан­сирование; он вправе также выступить в качестве по­ставщика для своих франчайзиатов.

Доходы франчайзора складываются из первоначаль­но уплачиваемого ему одноразового вознаграждения и из постоянных отчислений. Источниками доходов франчайзора являются также прибыль от: сдачи в арен­ду франчайзиату недвижимости, оборудования; креди­тования; сдачи в залог имущества; продажи франчайзи­ату товаров и услуг; продажи товаров розничным торговым предприятиям, принадлежащим франчайзору; по­купки и перепродажи розничных торговых предприя­тий франчайзиата.

# 4. Залоговые операции

**Ипотека** (гр. *hypotheke* - залог, заклад) - залог не­движимого имущества для обеспечения денежного тре­бования кредитора-залогодержателя к должнику.

**Недвижимость** - это земельный участок, строение и сооружение, которые настолько прочно связаны с зем­лей, что не могут быть отделены от нее без существенно­го ущерба. Залог предприятия также является ипотекой.

Вложение средств в недвижимость представляет со­бой устойчивое средство против инфляции. Цены на не­движимость постоянно растут, что служит причиной спекулятивной сделки с недвижимостью, концентрации земли в руках владельца, выведения земельных участ­ков из хозяйственного оборота с целью выждать повы­шения цен.

Договор об ипотеке должен быть нотариально заверен. Ипотека регистрируется в поземельной книге по месту нахождения предприятия (строения, здания, сооружения или иного объекта). Переход права собственности или полного хозяйственного ведения на предмет ипотеки от залогодателя к другому лицу подлежит регистрации в той же поземельной книге, в которой зарегистрирована ипотека. Ипотека предприятия распространяется на все его имущество, включая основные фонды, оборотные средства и иные ценности, отраженные в самостоятельном балансе предприятия.

Предприятие-залогодатель обязано по требованию залогодержателя представлять ему годовой баланс. При неисполнении обязательств, обеспеченного ипотекой предприятия, залогодержатель вправе принять все меры по оздоровлению финансового положения предприятия, вплоть до обращения взыскания на него. При обращении взыскания на находящееся в ипотеке предприятие оно продается с аукциона как единичный комплекс.

# Список литературы:

1. Балабанов И.Т. «Основы финансового менеджмента», М: «Финансы и статистика» 2001;
2. Жуленев С.В. «Финансовая математика» изд. МГУ 2001;
3. Комзолов А.А., Максимов А.К., Миловидов К.Н. «Финансово-математические модели» изд. «РГУНГ им .И.М. Губкина» 1997.
4. Бэстенс Д.-Э.,Ван Дер Берг В.-М.,Вуд Д. .Нейронные сети и финансовые рынки :принятие решений в торговых операциях. М.:ТВП,Финансы и страховая математика ,т.3.,1997.
5. Перар Ж.Управление международными денежными потоками.- М.:Финансы и статистика,1998.
6. Садвакасов К..Коммерческие банки.Управленческий анализ деятельности . Планирование и контроль. - М.:Ось-89,1998
7. Черкасов В.Е.Финансовый анализ в коммерческом банке. – М.:ИНФРА--М, 1995.
8. Трояновский В.М. Математическое моделирование в менеджменте. Учеб пособие. 2-е изд., испр. и доп. – М.: 2002.-256 с.
9. Уотшем Т. Дж., Паррамоу К. Количественные методы в финансах. Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1999.-527 с.