Министерство Образования и Науки РФ

Казанский Государственный Технологический Университет

Кафедра Экономики

Контрольная работа

по курсу

«Финансы и кредит»

Казань

2007

Содержание

1. Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности предприятий

2. Пластиковые деньги

3. Управление финансами

4. Бюджетная система

Список литературы

1. Финансы и КРЕДИТ во внешнеэкономической деятельности предприятий

В практике внешней торговли последнего десятилетия существенно возрастает значение кредита. С предоставлением кредитов связаны как экспорт, так и импорт, выравнивание платежных балансов различных государств. Поэтому важную роль в международной торговле играет договор о предоставлении кредита. В зависимости от национальных законодательств употребляются различные термины: ссуда, договор об открытии кредита, кредитный договор. В правовой практике все большее признание получает концепция, согласно которой договор о предоставлении кредита является договором особого рода. Основной упор при этом делается на так называемый вопрос о доверии. Чем дальше отдалены друг от друга договаривающиеся стороны во внешней торговле, тем меньше выражены с помощью долгосрочных договорных соглашений отношения взаимного доверия, тем чаще возникают кризисные ситуации, тем выше требования к сохранению кредитов. Поэтому во внешнеторговых сделках одна из сторон должна произвести авансовый платеж с помощью товарного аккредитива либо должна быть предусмотрена банковская гарантия.

Банковское страхование в форме гарантии платежа не является непосредственным платежом во внешнеторговой сделке. Это безотзывное, не зависящее от договора обязательство банка произвести платеж в том случае, если одна из сторон во внешнеторговой сделке вопреки своим договорным обязательствам не осуществляет платеж. Гарантия платежа должна содержать следующие реквизиты:

* полное наименование бенефициара;
* полное наименование доверителя;
* номер договора, контракта, по которому предоставляется гарантия;
* гарантируемая сумма в соответствующей валюте; срок уплаты гарантийной суммы; установленные процентные платежи;
* подлежащие отправке товары с указанием сроков и базисных условий поставки;
* срок действия гарантии;
* безотзывное заявление банка-гаранта о выплате суммы гарантии; данные о накладных расходах.

В международных сделках особую роль играют специальные формы гарантий, в частности конкурсная гарантия. Крупные заказы государственных органов и ведущих предприятий распределяются путем торгов. Может случиться так, что в этих торгах принимает участие компания, которая не в состоянии выполнить заказ. Поэтому устроитель торгов требует, чтобы невыполнение выигранного на торгах заказа наказывалось штрафом, выплата которого обеспечивается данной банком конкурсной гарантией. Размер штрафа в мировой практике составляет 2—10% суммы заказа. Если компания не сможет выполнить взятый на себя заказ, то она должна отозвать свое предложение, а банк обязан заплатить гарантийную сумму.

Во внешней торговле применяются гарантия поставки и гарантия исполнения договорных обязательств. Банк, предоставляющий подобную гарантию, обязан произвести платеж в случае, если экспортер производит поставки или оказывает услуги не в установленные сроки или не в соответствии с договором. При этом гарантия поставки должна покрывать риск исполнения договора в целом, тогда как другие виды гарантии исполнения договорных обязательств призваны исключить риск некачественного их исполнения. Гарантия поставки существенно шире конкурсной гарантии, поскольку непоставка вообще или поставка некомплектного оборудования могут привести к значительным убыткам для импортера. Гарантийная сумма составляет в таких случаях 5—25% стоимости товаров или услуг.

Следующей формой гарантии является гарантия авансового платежа. Стороны могут договориться о выплате заказчиком аванса. Для экспортера, особенно при продаже несерийной продукции, это означает большую уверенность в том, что заказчик оплатит поставку в целом в соответствии с условиями договора. Такой платеж связан с риском для заказчика. В случае если экспортер не осуществит поставку и не сможет вернуть аванс, гарантия авансового платежа обеспечивает иностранному покупателю возврат суммы аванса. Поэтому данная гарантия называется также гарантией возврата аванса. Гарантийная сумма, как правило, соответствует величине аванса [2, с.374-375].

Существуют гарантии, страхующие импортера от убытков вследствие несоответствия документов условиям аккредитива, например гарантии коносамента.

Кредит поставщика. Основой кредита поставщика является договорное обязательство о покупке товара. Если покупатель не в состоянии осуществить покупку за счет собственных средств, а продавец заинтересован в сбыте товара, договор купли-продажи может осуществиться лишь в том случае, если поставщик откажется от немедленной оплаты товара покупателем. Практически поставщик предоставляет покупателю коммерческий кредит. Как и при прочих видах коммерческого кредита, в этой сделке кредитором выступает поставщик, а заемщиком — покупатель.

Договорная цена определяет одновременно размер предоставляемого кредита, а выплата кредита есть не что иное, как платеж за товар. Поскольку покупатель не обязан сразу же оплачивать товар, для него это равнозначно получению ссуды. В Кредит поставщика не перестает быть коммерческим кредитом и тогда, когда поставщик имеет возможность рефинансироваться. Большое значение приобретает договорное регулирование условий платежа по кредиту поставщика, в рамках которых устанавливаются прежде всего способ, срок, место и валюта платежа. На условия платежа оказывают существенное влияние общие условия сделки и особенности национального права.

В договоре купли-продажи между экспортером и импортером и в договоре о предоставлении кредита поставщика речь идет об экономических отношениях, в соответствии с которыми "происходит обмен услугами".

Существует несколько способов платежа. Если стороны договорились об обычном переводе средств при погашении предоставляемого кредита, то платеж зависит практически от платежеспособности и желания покупателя произвести этот платеж. В подобной ситуации у продавца нет какой-либо гарантии, так как договоренность о предоставлении "документов против платежа" противоречила бы сущности кредита поставщика. Возможно применение аккредитива. Однако выплата по нему осуществляется не при предоставлении документов и передаче товара покупателю, а позднее, при погашении кредита поставщика. Таким образом, кредиту поставщика предоставляется большая гарантия. В некоторых случаях можно застраховать кредит поставщика с помощью акцептованного покупателем векселя.

В большинстве случаев промышленное оборудование может быть поставлено лишь отдельными партиями, что довольно трудно учитывать. Поэтому в подобных сделках невозможна полная оплата к определенному сроку, устанавливаются поэтапные платежи. Определенную роль могут играть промежуточные процентные платежи. Устанавливается это путем договоренности о предельных сроках платежа. Тем самым обеспечивается своевременность оплаты. При поставке, монтаже, сдаче в эксплуатацию оборудования точно фиксируются права и обязанности покупателя и продавца, в частности, для того, чтобы установить срок первого платежа покупателя. Любые несогласованные частные моменты исполнения договора продавцом смогут быть оговорены в рамках установленных предельных сроков, например, через шесть месяцев после указанного в договоре срока поставки.

При уплате процентов по кредиту поставщика используются два способа. В договоре определяется, совершаются эти платежи по фиксированной или по изменяющейся ставке, что зависит от существующего к моменту подписания договора уровня процентных ставок и от ожидающейся динамики. Если продавец, предоставляющий среднесрочный и долгосрочный кредит, ожидает рост общего уровня процентных ставок, он пытается установить ставку на базе ролловера. Это означает, что процентная ставка в течение всего срока кредита периодически (раз в полгода или квартал) корректируется в соответствии с существующими на рынке процентными ставками по трех- или шестимесячным межбанковским депозитам. Обычно за основу берутся ставки на ближайших финансовых рынках и чаще всего процентная ставка по межбанковским депозитам на Лондонском рынке (ЛИБОР). В кредитном договоре устанавливается надбавка к ЛИБОР, например 1/2% сверх ставки ЛИБОР. Размер надбавки зависит от платежеспособности заемщика, положения на денежном рынке, срока кредита и политической ситуации в стране заемщика.

Кредиты поставщика могут предоставляться и без заключения особых соглашений о выплате процентов. В этом случае Продавец стремится установить цену таким образом, чтобы она включала проценты по предоставленному кредиту. На практике достаточно сложно определить долю скрытых в цене процентов. Для рефинансирования продавец, как правило, сам ищет средства на национальном денежном рынке и на рынке капиталов. Экспортер, предоставляющий кредит, располагает следующими возможностями [2, с.376-377].

Промышленный клиринг. Поставщик может рефинансировать у других фирм, которые предоставляют временно свободнее денежные средства на существующих в стране условиях кредитования. В первую очередь подобные кредиты доступны партнерам по кооперации.

Банковское кредитование. В рамках своего лимита кредитования экспортер может получить в банке средства для рефинансирования предоставляемого кредита. В качестве обеспечения банк получает требование клиента к иностранному покупателю, однако риск по кредиту поставщика испытывает в полном объеме экспортер.

Факторинг. Экспортер передает фактору (посреднику) требования к покупателю, возникающие из кредита поставщика, а фактор берет на себя получение платежа по ним. Когда импортер оплачивает свои обязательства в соответствии с договором; фактор выдает экспортеру удержанную ранее сумму за вычетом комиссионных в размере, соответствующем общему уровню, процентных ставок в стране и рисковой премии по данной сделке. С помощью факторинга рефинансируются требования, срок платежа по которым не превышает 360 дней.

Форфейтирование во внешней торговле означает покупку (без регресса у экспортера) векселей или других требований, возникающих из товарных поставок, специальным кредитным институтом (форфейтером) при предоставлении достаточного обеспечение. Форфейтер не имеет права предъявлять какие-либо претензии к экспортеру (форфейтисту) в случае неплатежа импортера. Форфейтер берет на себя фактически весь риск. Экспортер в свою очередь отвечает лишь за правовые аспекты требований, т.е. за то, чтобы была правильно осуществлена передача требований форфейтеру и поставляемый товар соответствовал условиям договора. Продавая требование к импортеру по предоставляемому кредиту, поставщик получает почти наличные деньги, поскольку при покупке требований их покупателю приходится брать на себя и риск, связанный с политической конъюнктурой. К форфейтированию принимаются требования к импортерам не всех стран. В зависимости от кредитоспособности импортера срок покупаемых требований ограничивается 2 — 5 годами, в отдельных случаях он может достигать 7 лет. Существует минимальный размер принимаемых к форфейтированию требований, например от 100 тыс. до 5 млн. швейц. фр. Покупка требований на большую сумму производится консорциумом форфейтеров. Форфейтированные средства появились в ответ на неудовлетворительный спрос на международные кредиты.

Для того чтобы экспортные требования могли быть форфейтированы, они должны удовлетворять ряду условий. Экспортное требование должно быть обратимым и безусловным; принимаемые к форфейтированию векселя должны быть не переводимыми векселями на импортера с авалем банка страны покупателя, а другими требованиями с банковской гарантией. Если платежеспособность импортера вызывает сомнения, форфейтер может потребовать аваль или гарантию банка третьей страны. С помощью особой отметки на векселе экспортер может быть освобожден от ответственности. Например, на простом векселе ставится отметка "без регресса" или "без обязательств". К переводному векселю может быть приложен специальный документ об освобождении экспортера от ответственности.

Форфейтирование дает экспортеру ряд преимуществ: увеличение ликвидности (так как требование сразу же оплачивается деньгами); освобождение от кредитного риска, рисков изменения процентных ставок и валютных курсов; уменьшение долгосрочных требований в балансе; повышение кредитоспособности; отпадает необходимость контроля за погашением кредита и работы по индексации платежей.

Ставка по форфейтированию складывается на основе рыночного спроса и предложения и существенно превышает обычные ставки по кредитам, поскольку форфейтер берет на себя практически весь риск. Расходы по форфейтированию складываются следующим образом;

* обычно импортер сам оплачивает расходы по получению банковской гарантии или аваля. В случае отказа покупателя эти расходы вынужден брать на себя экспортер, поскольку |без наличия банковских гарантий он не сможет продать требование форфейтеру;
* в зависимости от внешнеполитической конъюнктуры и риска введения запрета на перевод средств для данной страны рисковая премия составляет от 0,5 до 6% годовых;
* расходы на мобилизацию денежных средств зависят от ставок на еврорынке. К ним добавляются также управленческие расходы в размере 0,5% годовых. Если покупаемые требования предоставляются после получения согласия форфейтера на покупку, он начисляет комиссию в 1-1,5% годовых (в соответствии с разницей во времени между заключением соглашения и предоставлением документов) [2, с.378-379].

Общие расходы по форфейтированию рассчитываются путем дисконтирования суммы требований.

Страхование экспортных кредитов. В борьбе за рынки сбыта государства стимулируют экспорт, в частности, с помощью страхования экспортных кредитов. В рамках этих государственных мероприятий поставщик получает возможность застраховать риск неплатежа импортера с помощью государственного страхования на 85—95% суммы требований. Страхование осуществляется при тесном взаимодействии банков и институтов по страхованию экспорта. Банки предоставляют лишь кредиты, застрахованные на случай неплатежа. Поэтому для экспортеров существенно снижается риск и значительно облегчается рефинансирование фирменного кредита.

* Институты по страхованию экспортных кредитов страхуют следующие виды рисков: риск введения запрета на перевод средств, включая риск введения моратория; валютный риск в определенных пределах; риск делькредере (риск непогашения кредита), если заказчик или должник является государственным учреждением.

По каждой краткосрочной сделке устанавливается размер покрытия гарантией страхователя. В среднем он составляет 85-90% суммы сделки.

Кредит покупателю. Поскольку при предоставлении кредита поставщика продавец должен сам изыскать для этого средства (собственные или заемные, что отягощает баланс), может случиться так, что кредит вообще не будет предоставлен, в результате чего не осуществится экспортная сделка.

Поэтому экспортеры вместе с банками ищут возможности освобождения экспортеров от финансирования своих операций, что повышает эффективность использования капитала и конкурентоспособность экспортеров. К таким формам кредитования относится кредит покупателю. Риски, возникающие при этой форме кредитования, страхуются специальными институтами, как правило, на 100%. Поскольку продавец более не должен заботиться о финансировании и ему достаточно страхования большей суммы сделки, экспортеры особенно заинтересованы в такой форме кредита.

К отправным пунктам для кредита покупателю, как и для кредита поставщика, является заключение договора о поставках товаров или об оказании услуг покупателю за границей. При кредите покупателю банк, а при крупных сделках — банковский консорциум, находящиеся в стране экспортера, предоставляют кредит покупателю для оплаты поставок в рамках конфетного договора купли-продажи. Предложение продавца о предоставлении кредита покупателю содержит и готовность его банка осуществить кредитование.

С правовой точки зрения речь идет о предложении двух договоров: собственно договора купли-продажи и самостоятельного договора о кредитовании, заключаемого между банком экспортера и импортером или его банком. Исходным пунктом кредитования является договор о товарных поставках. В заключаемом договоре о кредитовании содержатся сведения об отношениях между банком продавца и покупателем, касающиеся предоставления и погашения кредита, а также выплаты процентов. Банк продавца самостоятельно решает вопросы о предоставлении кредита и об условиях договора о кредитовании [2, с.380-381].

Договор может быть заключен либо непосредственно с покупателем, либо с третьим лицом, как правило, банком покупателя. Покупатель оплачивает за счет предоставляемого ему кредита поставки товаров и услуг в соответствии с договором. Если экспортер осуществляет определенные услуги не полностью или не вовремя, это никак не затрагивает обязательств покупателя перед банком, возникающих из кредитного договора. Покупатель может предъявлять претензий к банку из-за неполного выполнения продавцом торгового договора, поскольку в правовом отношении кредитные связи не зависят от торгового договора. Чтобы застраховаться на этот случай банки в кредитный договор включают, как правило, оговорку, в соответствии с которой заемщик должен выполнить свои обязательства по кредитному договору независимо от проблем, возникающих между ним и продавцом в ходе исполнения торгового договора.

Размер кредита, устанавливаемый по соглашению банка продавца с покупателем, зависит от стоимости контракта. Вдоговоре предусматривается авансовый платеж в размере 5% продажной цены при заключении договора и 10% — при осуществлении поставок. Оставшиеся 85% выплачиваются на кредитной основе. Прежде чем банк предоставит кредит в размере: 85% продажной цены, он обычно требует подтверждения о выплате 15% экспортеру.

Если экспортер прервет или совсем прекратит осуществление торгового договора, кредитор не обязан предоставить неиспользованную часть кредита. Банк не может потребовать и досрочного погашения кредита.

Поскольку кредит покупателю предоставляется в точном соответствии с конкретным торговым договором, кредит можно использовать лишь на оплату данных поставок. В противном случае будет нарушено обязательство заемщика.

В случае кредита покупателю банк продавца обычно требует от покупателя, чтобы его банк предоставил гарантии по этому кредиту в форме, позволяющей получить средства от банка покупателя при просрочке платежа заемщика. Эта гарантия банка покупателя выдается обычно в виде банковской гарантии или вексельного обязательства.

Особая форма, кредитования внешней торговли — акцептно-рамбурсный кредит. Это документарный акцептный кредит, предоставляемый экспортеру каким-либо банком при наличии гарантии банка импортера или третьего банка против предоставления определенных документов. Во внешней торговле продавец часто не удовлетворяется акцептом покупателя и требует акцепт известного банка, в большинстве случаев находящегося либо в стране экспортера, либо в международном финансовом центре, например Нью-Йорке или Лондоне, особенно если оплата предусмотрена в валюте третьей страны. Акцептно-рамбурсный кредит следует отсчитать специальной формой акцептного кредита, от обычной формы которого он отличается в первую очередь тем, что обеспечивается документами. На практике он осуществляется чаще всего вместе с товарным аккредитивом.

Отрицательный баланс на текущем счете клиента, приобретающий иногда статус кредита, называется овердрафт.

Это форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента банком сверх остатка средств на счете.

Для получения кредита предприятие-заемщик обращается в коммерческий банк с обоснованным ходатайством, которое должно содержать следующие данные;

* цель получения валютного кредита, его сумма и сроки;
* характеристика закупаемого за границей товара и его стоимость, страна, в которой он будет приобретен, валюта платежа;
* экономический эффект;
* источники финансирования в рублях планируемых мероприятий и источники погашения кредита в иностранной валюте.

К ходатайству предприятия-заемщика прикладываются следующие документы: гарантийное письмо и технико-экономическое обоснование, включающее смету расходов по каждому кредитуемому мероприятию в расчет окупаемости кредитуемых затрат.

После поступлений в полном объеме материалов, требуемых. Для открытия инвалютного кредита конкретному предприятию-заемщику, во Внешэкономбанке рассматривается объективная возможность предоставления такого кредита и принимается окончательное решение о его выдаче. В случае принятия положительного решения о предоставлении кредита в иностранной валюте между сторонами подписывается кредитное соглашение, регулирующее порядок выдачи ссуды в иностранной валюте, ее использование, порядок расчетов, условия перечисления процентов и погашение задолженности предприятием-заемщиком.

Сроки заключения контрактов и период расчетов по ним должны строго соответствовать срокам использования кредитов. Общая сумма закупок не может превышать величину предоставленной ссуды. Проценты за пользование валютным кредитом, выданным предприятию-заемщику, начисляются с момента фактического использования полученных средств [2, с.382-383].

Учет расходования кредитов в иностранной валюте, выдаваемых предприятиям-заемщикам на открытие аккредитива и оплату импортных товаров, ведется на отдельных ссудных счетах.

Задолженность предприятия-заемщика по кредиту в иностранной валюте (основному долгу и процентам) погашается Внешэкономбанком в день наступления срока платежа за счет средств, числящихся на валютном счете заемщика, а также средств в рублях на субсчетах. При отсутствии или недостатке средств на валютном счете предприятия-заемщика необходимая для погашения кредита сумма списывается с расчетного счета заемщика или другого счета, указанного в кредитном соглашении. При недостатке средств на всех перечисленных выше счетах непогашенный остаток задолженности взыскивается со счета министерства-гаранта в соответствии с условиями гарантийного обязательства.

При отсутствии необходимых средств на указанных выше валютных и рублевых счетах сумма просроченной задолженности по кредитам в иностранной валюте берется с начислением дополнительно годовых процентов сверх уровня процентной ставки, установленного в кредитном соглашении. После завершения расчетов по кредиту в иностранной валюте средства, оставшиеся на субрасчетных счетах, перечисляются предприятию-заемщику на его расчетный счет.

Одним из инструментов финансирования различных внешнеэкономических операций как по импорту машин, оборудования и других товаров, так и по экспорту готовой продукции, является лизинг — особый вид аренды.

Преимущества использования лизинга состоят в том, что при этой форме сотрудничества для перестройки производства на базе современной технологии и выпуска продукции, отвечающей самым строгим требованиям международного рынка, не требуется изначального выделения крупных средств в иностранной валюте. Все расходы на первом этапе покрывает лизинговая компания (фирма-арендодатель). В качестве одной из форм их последующего возмещения может служить экспозиция продукции, произведенной на взятом в лизинг оборудований. Лизинг не является банковской операцией в узком смысле слова. Это "близкая" к банковской форма финансирования, которая может осуществляться торгово-промышленными предприятиями как побочная операция. Но в первую очередь это компетенция специально созданных лизинговых обществ. У лизинга хорошие перспективы. Этому способствуют отдельные общие тенденции экономического развития, благоприятные для лизинга.

Лизинговые операции рассматриваются деловым миром, прежде всего, как новый интересный вид финансирования, и не только потому, что они оказывают финансовую помощь нуждающимся в ней предприятиям, но также потому, что на основе налогового законодательства при определенных условиях они обеспечивают экономические выгоды для сильных в финансовом отношении предприятий [2, с.384-385].

2. Пластиковые деньги

Развитие электронной техники позволило широко использовать безналичные расчеты в форме пластиковых денег или пластиковых карточек. Пластиковые карты - это персонифицированный платежный инструмент, предоставляющий пользующемуся картой лицу возможность безналичной оплаты товаров или услуг, а также получения наличных средств в отделениях банков либо банковских автоматах (банкоматах). Принимающие карту предприятия торговли и отделения банков образуют сеть точек обслуживания карты.

К международным платежным системам на основе пластиковых карт принято относить следующие системы: VISA, MasterСard/Eurocard, American Express. Именно эти платежные системы наиболее известны на российском рынке. Кроме международных платежных систем, в России хорошо известны российские платежные системы: "Золотая Корона", СТБ Кард, Юнион Кард. Существенных технологических различий между международными и российскими платежными системами нет, но масштабы деятельности международных систем значительно отличаются от российских. Практически все плacтикoвыe кapты имеют paзмep - 54 x 86 мм и тoлщинy около 1 мм. Существует несколько методов нанесения идентификационной информации на пластиковую карту: имя держателя карты, срок действия карты, номер карты. Идентификационная информация может наноситься рельефным шрифтом, в этом случае карта называется эмбоссированной. На неэмбоссированных картах идентификационная информация наносится выжигом - эти карточки предназначены только для электронного использования, примером могут послужить пластиковые карты VISA Electron. Отличительной особенностью продаж и выдач наличных по кредитным картам является то, что данные операции производятся магазинами и банками "в кредит". Наличные и товары предоставляются пользователям карты сразу, а денежные средства в их возмещение поступают на счета обслуживающих предприятий спустя определенное время, как правило, не позднее нескольких дней. Гарантом выполнения финансовых операций, возникающих в процессе использования банковских пластиковых карт, является выпустивший их банк-эмитент. По этой причине клиенты (держатели карт) получают карты лишь во временное пользование, в то время как на протяжении всего срока своего действия карты являются собственностью банка.

При выдаче пластиковой карты клиенту производится ее персонализация. На карту заносятся данные, позволяющие произвести идентификацию карты и ее держателя, а также возможность осуществить проверку платежеспособности карты клиента при выдаче наличных денег либо приеме ее к оплате. Процесс утверждения продажи или выдачи наличных денег по кредитной карте называется авторизацией. Для ее проведения точка обслуживания делает запрос к платежной системе о подтверждении полномочий предъявителя карточки и его финансовых возможностей. Технология авторизации кредитных карт зависит от технической оснащенности точки обслуживания, схемы платежной системы и типа карточки.

На сегодняшний день российский рынок банковских пластиковых карт поделен примерно следующим образом: Visa International - около 40%, MasterCard/EuroCard - 20%, российская платежная система "Золотая Корона" - 6%, STB-card - 5%, Union Card - 8%, Сберкарт - 9%.

Таким образом, примерно 2/3 используемых пластиковых карт в России являются международными и лишь 1/3 - российскими.

При осуществлении расчетов держатель пластиковой карты ограничен рядом лимитов. Характер лимитов и условия их использования могут быть весьма разнообразными.

Kлиeнт бaнкa, пoльзyющийcя кpeдитнoй кapтoй, имeeт вoзмoжнocть пoлyчeния y бaнкa oгpaничeннoгo кpeдитa в cлyчae oплaты кapтoй тoвapoв или ycлyг, cтoимocть кoтopыx пpeвышaeт ocтaтoк нa eгo бaнкoвcкoм cчeтe. Bыдaнный клиeнтy кpeдит пoгaшaeтcя зaтeм пyтeм cпиcaния co cтpaxoвoгo дeпoзитa, либo ecли клиeнт зaтeм возмещает бaнкy pacxoды c дpyгoгo cчeтa либо из coбcтвeнныx cбepeжeний нaличными.

Дeбeтoвыe кapты пoзвoляют клиeнтy бaнкa пoлyчaть нaличныe в бaнкoмaтax и oплaчивaть собственные пoкyпки тoлькo в пpeдeлax имeющeйcя нa eгo cпeциaльнoм кapд-cчeтe cyммы. Taким oбpaзoм, пpи oплaтe услуги/пoкyпки при помощи дeбeтoвoй кapты нeoбxoдим звoнoк в пpoцeccингoвый цeнтp или бaнк для ycтaнoвлeния, cмoжeт ли клиeнт, a нe бaнк, выплaтить тpeбyeмyю cyммy. Пpи этoм cyммa блoкиpyeтcя нa cчeтe клиeнтa нa oпpeдeлeннoe вpeмя дo пpибытия в пpoцeccингoвый цeнтp тoвapнoгo чeкa - slip'a, пocлe чeгo oкoнчaтeльнo cпиcывaeтcя. C мoмeнтa oплaты пoкyпки или ycлyги чepeз пpoцeccингoвый цeнтp и дo ee oкoнчaтeльнoгo cпиcaния или жe "вoзвpaщeния" нa cчeт в cлyчae oшибки или выявлeния фaльcификaции cпиcывaeмaя cyммa клиeнтy "нe виднa".

Как кредитная, так и дебетовая карта могут быть также корпоративными. Корпоративные карты предоставляются компанией своему персоналу, как правило, для оплаты служебных расходов или командировочных. Корпоративные карты компании связаны с каким-либо одним ее счетом. Карты могут иметь разделенный и неразделенный лимиты. В первом случае каждому из держателей корпоративных карт устанавливается индивидуальное ограничение на сумму. Второй вариант больше подходит небольшим компаниям и не предполагает ограничение сумм. Преимуществом корпоративные карт является то, что они позволяют компании подробно отслеживать все служебные расходы сотрудников.

Семейные карты схожи с корпоративными - право осуществления платежей в рамках установленной суммы предоставляется членам семьи держателя карты. При этом дополнительным пользователям предоставляются отдельные персонализированные карты.

Bнyтpибaнкoвcкиe кapты cлyжaт для пpeдocтaвлeния клиeнтaм бaнка дoпoлнитeльныx cпeциaльныx ycлyг, например таких кaк пoлyчeниe пpoцeнтoв пo дeпoзитaм чepeз бaнкoмaты бaнкa и др. Kaк пpaвилo, пpи этoм paбoтoй c выдaнными внyтpибaнкoвcкими кapтaми зaнимaeтcя caм бaнк. Bнyтpибaнкoвcкиe cпeциaльныe кapты мeждyнapoдными, кaк пpaвилo, нe являютcя. Как дебетовые, так и кредитные карты могут быть корпоративными и индивидуальными.

Индивидуальные карты (Customer cards) предоставляются только физическим лицам, корпоративные - только организациям. Корпоративная карта привязана к счету компании (организации) и может быть оформлена только на сотрудника компании. Такая карта может быть лимитирована организацией и тогда держателю карты устанавливается лимит использования денежных средств со счета организации. Если лимит не установлен, владелец карты может распоряжаться всей суммой находящейся на счету компании (привязанном к данной карте).

Пo типy paбoты c кapтoй кaк c нocитeлeм элeктpoннoй инфopмaции paздeляютcя нa "кapты c мaгнитнoй пoлocoй" или "мaгнитныe" и "кapты c чипoм" - "чипoвыe" кapты или "cмapт-кapты".

Мaгнитнaя пластиковая кapта как правило нe coдepжит в ceбe инфopмaции o пepeнocимoй нa этoй кapте cyммe - нa нeй зaпиcывaeтcя тoлькo инфopмaция, в кaкoй бaнк cлeдyeт oбpaщaтьcя для cпиcaния суммы нeoбxoдимoй для oплaты тoвapoв или ycлyг.

Cмapт-кapты, нaпpoтив, xpaнят информацию в cвoeм чипe - a oн пpeдcтaвляeт coбoй миниатюрный пpoцeccop и мoдyли для xpaнeния зaшифpoвaннoй инфopмaции o xpaнимoй нa кapтe cyммe. Taким oбpaзoм, пpи paбoтe c мaгнитными кapтaми для oпpeдeлeния плaтeжecпocoбнocти клиeнтa нeoбxoдим звoнoк в пpoцeccингoвый цeнтp либо бaнк (тaкoй звoнoк мoжeт выпoлнятьcя либo oпepaтopoм пpи пoмoщи oбычнoгo тeлeфoнa, или жe пpи пoмoщи cпeциaльныx ycтpoйcтв - POS-aппapaтoв, вepификaтopoв типa Verifone и т.п.). Paбoтaть co cмapт-кapтaми мoжнo, нe cвязывaяcь c кpeдитными yчpeждeниями, нo пpи этoм cпиcaниe cpeдcтв co cмapт-кapт вoзмoжнo тoлькo пpи пoмoщи элeктpoнныx ycтpoйcтв, в тo вpeмя кaк пpи paбoтe c мaгнитными кapтaми этoгo нe тpeбyeтcя. Кроме того тaкжe существуют кapты co cмeшaнными нocитeлями инфopмaции - нa ниx мoгyт быть oднoвpeмeннo и мaгнитнaя пoлoca и электронный чип.

Visa - крупнейшая международная платежная система. Ежегодный оборот по банковским пластиковым картам Visa превышает 3 трл. долларов США. Карты Visa принимаются более чем в 150 странах мира. Visa играет ведущую роль во внедрении новых платежных технологий и продуктов в интересах 21 000 финансовых учреждений, а также в интересах владельцев банковских карт Visa. Visa - безусловный лидер в области Интернет платежей и инициирует создание универсальной коммерции - возможность заниматься коммерцией в в любом месте и в любое время и при помощи различных средств связи.

Visa является самой крупной платежной системой в России. На долю пластиковых карт Visa приходится около 40% рынка банковских карт. На сегодняшний день Visa занимает лидирующие позиции среди всех международных платежных систем, представленных в России.

Кредитные карты Visa позволяют их владельцам легко, удобно и безопасно совершать покупки, оплачивать услуги и путешествовать по миру. Карты Visa принимаются более чем в 24 миллионах торгово-сервисных предприятий и обслуживаются более чем в 1 миллионе банкоматов по всему миру. Кроме того карты Visa активно используются в сети Интернет. Кредитные карты дают возможность воспользоваться большим количеством дополнительных услуг и отвечают всем необходимым требованиям безопасности.

В России развитие рынка кредитных карт является одним из приоритетных направлений бизнеса Visa. В этой связи Visa прилагает усилия сразу в нескольких направлениях: поддерживает законодательные и юридические инициативы, проводит исследования рынка, разрабатывает маркетинговые программы и консультирует банки. На конец третьего квартала 2005 года в России было выпущено около 1 миллиона кредитных карт Visa, эмитированных крупнейшими российскими банками [6].

Mastercard / Eurocard - консорциум, состоящий из двух компаний - американской MasterCard и европейской Europay (Europay организовалась в результате слияния Eurocard и Eurochek). Вторая на мировом рынке - приблизительно 30%. Внутреннее построение аналогично платежной системе Visa - ассоциация, члены которой являются владельцами (15 000 членов).

Европейский центр находится в Бельгии, Ватерлоо. Там же располагается отдел, отвечающий за Восточную Европу и Россию. Более 200 млн. карточек, более 10 млн. точек обслуживания.

Во всем мире в прошлом году более 700 млн. пластиковых карт с логотипами MasterCard были использованы для совершения более 18 млрд. операций. Совокупный оборот по банковским картам MasterCard превысил 3 триллиона долларов США.

В России количество точек приема кредитных карт MasterCard превышает 130 000 [7].

 "Золотая Корона" - это наиболее крупная межбанковская платежная система России. В обслуживании данной системы находится 220 банков и более 4 млн. их клиентов во всех регионах России.

Инфраструктура обслуживания пластиковых карт "Золотая Корона" постоянно расширяется и развивается. На данный момент насчитывается более 9600 предприятий торговли и услуг, 697 банкоматов и 1850 пунктов выдачи наличных, расположенных в 74 регионах России.

Компания "Золотая Корона" предоставляет своим клиентам не только полный перечень традиционных банковских услуг по пластиковым картам, но и успешно реализует такие перспективные направления, как объединение на одной карте ряда приложений - "электронный кошелек", "транспортная карта", "учет льгот и субсидий", различные дисконтные программы, мобильные платежи, интернет-коммерция и пр. Ни одна платежная система не представляет такого спектра услуг в рамках единой технологии.

Пластиковые карты "Золотая Корона" удобно использовать для получения наличных и ежедневных платежей, т.к. в платежной системе низка комиссия за обслуживание. Обычно, получение наличных в банкоматах банка, выдавшего карту, бесплатно для клиентов, а в банкоматах других банков комиссия не превышает 1-2% независимо от суммы снимаемых средств. При расчете по карте во многих магазинах предоставляются скидки.

Вы можете более эффективно управлять денежными средствами за счет полного контроля за их использованием и планирования своего бюджета. Выписка по счету предоставляется банком по первому требованию клиента, и вы всегда точно знаете, когда и сколько потратили.

Карты "Золотая Корона" использует одну из самых надежных и современных систем защиты информации, разработанную Центром Финансовых Технологий. Десятки тысяч клиентов уже более 9 лет используют её для совершения электронных платежей.

Карта "Золотая Корона" изначально ориентировалась на развитие технологий с использованием микропроцессорных карт. В настоящее время микропроцессорные карты составляют 97% всех карт, эмитированных в системе. Держатели карт имеют возможность оценить их преимущества перед магнитными: безопасность, долгий срок службы и широкие функциональные возможности [8].

Платежная система СТБ - это система взаимоотношений и процедур, возникающих между юридическими и физическими лицами, по обработке информации по операциям, совершенным с использованием карт платежной системы СТБ, эмиссии карт платежной системы СТБ и расчетов по операциям, инструментом совершения которых явились пластиковые карты платежной системы СТБ.

Структуру платежной системы СТБ формируют:

* Участниками платежной системы СТБ - эмитенты и эквайреры - являются юридические лица, обеспечивающие эмиссию, распространение карт платежной системы СТБ, а также обслуживание держателей пластиковых карт платежной системы СТБ. Эмитенты и эквайреры могут быть подключены к одному из сервис - провайдеров платежной системы СТБ.
* Сервис-провайдеры платежной системы СТБ - обеспечивают процессинг транзакций, инициируемых держателями карт в терминальных устройствах, а также обеспечивают поддержание безопасности и функционирования своего сегмента платежной системы СТБ.
* Расчетный агент системы СТБ - обеспечивает на основании результатов ежедневно проводимого платежной системой СТБ клиринга взаиморасчеты между участниками платежной системы СТБ.

На сегодняшний день в платежной системе СТБ участвуют: 82 субъекта Российской Федерации; 960 банкоматов в 124 городах; 874 отделения российских банков в 578 городах и районных центрах; более 3000 торговых предприятий в 52 городах;

Среднемесячный оборот системы составляет более 80 миллионов долларов. В сутки обрабатывается около 100 тысяч транзакций. Эмитировано и обслуживается 1 миллион 800 тысяч банковских карт СТБ (из которых около 35% карт - совмещенные карты STB/Maestro).

В основу платежной системы СТБ положено требование безусловного и полного соответствия международным стандартам в области пластиковых платежных средств. На сегодняшний день СТБ является единственной российской платежной системой, полностью от процесса изготовления карт и до тонкостей процессинга - соответствующей самым жестким международным требованиям.

СТБ имеет возможность представлять банкам услуги на самом современном техническом уровне. Для персонализации пластиковых карт и процессинга транзакций используется без преувеличения самое совершенное на сегодняшний день оборудование и программное обеспечение. При передаче данных используются устойчивые каналы связи, включая спутниковые сегменты. Компании, входящие в холдинг, предлагают комплекс услуг, учитывающий специфику клиента (банка) и подразумевающий организационное, техническое обеспечение программ обслуживания пластиковых карт, осуществляемое на всей территории России.

Цель системы СТБ - предоставить каждому банку-участнику возможность вести прибыльный ритейловый бизнес соответствующего масштабу его задач. Поэтому мы разработали широкий продуктовый ряд и предлагаем банкам как чисто российские карты, ориентированные на различные слои населения, так и ко-брэндинговые продукты, благодаря чему каждый банк-участник платежной системы СТБ сможет предложить своему клиенту наиболее подходящий для него продукт.

В настоящее время рынок банковских пластиковых карт России и СНГ переживает период активного роста, благодаря чему для банков, ориентированных на розничный рынок и работу с частными клиентами, открываются новые возможности [9].

3. Управление финансами

Современное положение России предусматривает новые методы управления финансами. В планово- централизованной экономике управление осуществлялось директивно-административными методами. Система управления финансами в современной рыночной экономике представляет собой взаимоувязанный комплекс мер, инструментов, а также финансовых институтов, обеспечивающих стабильное и эффективное функционирование финансовой системы в целом и ее отдельных звеньев, способствующих развитию реального сектора экономики и решения назревших социальных проблем.

Управление финансами в переходной экономике имеет ряд особенностей:

1) после распада СССР, осложнились и были разорваны связи между республиками, с которыми российская экономика имела важные производственно-экономические и финансовые отношения;

2) был создан ЦБ РФ, получили развитие КБ и другие финансовые организации;

3) бюджетная система перестроена на принципах федерализма и налоговой основе. Установлены таможенные границы.

Управление - это совокупность приемов и методов целенаправленного воздействия на объект для достижения определенного результата.

В управлении финансами выделяются объекты управления и субъекты.

Объекты: любые виды финансовых отношений (финансы предприятий; страховые отношения; государственные финансы).

Субъекты: организационные структуры, которые осуществляют управление (финансовые службы, страховые органы, налоговые службы, инспекции).

Совокупность всех организационных структур, осуществляющих управление финансами, называются финансовым аппаратом.

В управлении финансами выделяют несколько функциональных элементов: планирование; управление; контроль.

В ходе планирования хозяйствующий субъект, всесторонне оценивает свои финансовые возможности, выявляет возможности увеличения фин. ресурсов, направления наиболее эффективного их использования. Управление в процессе планирования принимаются на основе анализа финансовой информации;

Управление может быть стратегическим (общим) и оперативным.

Стратегическое управление выражается в определении финансовых резервов через прогнозирование на перспективу, установление объема финансовых ресурсов и реализации целевых программ.

Оперативное управление - это комплекс мер, разработанных на основе оперативного анализа складывающейся финансовой ситуации и преследующих цель получения максимального эффекта при минимальных затратах с помощью перераспределения средств.

Основное содержание оперативного управления сводится к маневрированию финансовыми ресурсами, с целью ликвидации «узких» мест, и решения возникающих задач.

Контроль позволяет сопоставить фактические результаты от использования финансовых ресурсов с плановыми, выявить резервы роста финансовых ресурсов, наметить пути эффективного развития.

Общее управление финансами в соответствии с конституцией РФ осуществляют:

Федеральное собрание, состоящее из двух палат: Государственной думы, Совета Федерации. В соответствии с конституцией оно наделено широкими полномочиями в сфере экономики. Контролирует процесс разработки и исполнения федерального бюджета, регулирует деятельность министерств и ведомств, издает постановления, имеющие нормативный характер, утверждают положения о министерствах и казначействах.

Контрольно - счетная палата: независимый от Правительства и постоянно действующий орган государственной власти, подотчетный федеральному собранию. Она регулярно предоставляет Совету Федерации информацию об исполнении бюджета и результатах проводимых контрольных мероприятий, результаты действия этой палаты печатаются в средствах массовой печати.

Президент РФ и его аппарат (создаются указы по финансовым вопросам подписание федеральных законов, назначения и освобождения от должностей министерства финансов.)

Министерства финансов контролируют процесс мобилизации и использования средств бюджета, способствуют разработке оптимальной и финансовой политики, обеспечить максимальный рост поступлений в государственный бюджет. Казначейства сообщают информацию о состоянии финансов в стране, контроль за выполнением государственных обязательств совместно с ЦБ.

Министерства по налогам и сборам, налоговые инспекции. Налоговые инспекции - это службы оперативного контроля. Осуществляют контроль за соблюдением и правильностью исчисления налоговых платежей, соблюдение законов, взыскание штрафов за невыполнение налоговых платежей.

Федеральная служба по валютному и экспортному контролю. Осуществляет контроль за соблюдением законов резидентами и нерезидентами страны, за импортными и экспортными операциями, по операциям с ценными бумагами.

Кредитные учреждения осуществляют финансовый контроль при выдаче ссуд, проверке обеспеченности и их взыскание. Разрабатывают денежно-кредитную политику, проводят мероприятия по повышению конвертируемости рубля.

Аудиторские службы – это независимые организации, способствующие повышению качества контроля и его объективности. Аудиторский контроль- это предпринимательская деятельность аудиторов и аудиторских фирм по осуществлению независимых проверок финансовой отчетности, различных финансовых обязательств и требований, а также по оказанию других аудиторских услуг.

Виды аудиторских услуг:

* + проверка бухгалтерской отчетности;
	+ консультирование по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения, банковского законодательства и др. хоз. субъектов;
	+ постановка бухгалтерского учета (разработка учетных регистров и бух. документации); восстановление;
	+ ведение бухгалтерского учета специалистами фирмы;
	+ анализ финансовой деятельности;
	+ обучение работников предприятия основам бухгалтерского учета;
	+ защита экономических интересов налоговой инспекции;
	+ перевод отчетности на новые стандарты.

Другой предпринимательской деятельностью аудиторские фирмы заниматься не должны.

Цель аудиторского контроля: установление достоверности бухгалтерской отчетности субъектов и соответствие совершенных ими операций законодательству; снижение предпринимательского риска; оптимизация затрат и увеличение доходов; разработка мероприятий или рекомендаций по улучшению финансового положения экономического субъекта.

Виды аудита: обязательный – проводится тогда, когда привлекаются чужие денежные средства (АО, ООО) и проводится в счет себестоимости. Инициативный аудит - по инициативе предприятия, за счет собственных средств предприятия. Обязательный по поручению государственных органов (санкция прокурора, суда.) По субъектам: внешний, внутренний. После проведения аудиторской проверки, составляется аудиторское заключение надежности проверяемого субъекта [1, с.252-256].

4. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА

Бюджетная система - основанная на экономических отношениях и юридических нормах совокупность всех видов бюджетов в стране, имеющих между собой установленные законом взаимоотношения.

Бюджетные системы разных стран отличаются своей структурой, количеством отдельных видов бюджетов. Наблюдается значительная зависимость бюджетной системы от государственного устройства и территориального деления. Особенно это касается структуры государственного бюджета, имеющего свои национальные особенности в каждой стране.

Единство бюджетной системы основано на взаимодействии бюджетов всех уровней, осуществляемом через использование регулирующих доходных источников, создание целевых и региональных бюджетных фондов, их частичное перераспределение.

Это единство реализуется через единую социально-экономическую, включая налоговую, политику.

Бюджетная структура - основанная на экономических отношениях и юридических нормах совокупность всех видов бюджетов в стране.

Главный документ в построении бюджетной системы - Конституция РФ.

В соответствии с Конституцией РФ существует 2 вида государств:

1) унитарное;

2) федеративное.

Российская Федерация (РФ) – федеративное государство, имеющее 3 уровня.

Кроме Конституции, в РФ существует закон, который определяет бюджетное устройство страны.

Первый уровень - центральный бюджет (находится в Москве).

Второй уровень - региональные бюджеты (республик, областей, краев, Москвы, Санкт-Петербурга).

Третий уровень - местные бюджеты (города, района, сельского населенного пункта и т. п.). Кроме Конституции РФ и Закона о бюджетном устройстве, принимается ежегодно Закон о бюджете на текущий год.

Бюджетное регулирование - система перераспределения денежных средств, состоящая в передаче части ресурсов вышестоящего бюджета нижестоящему в целях сбалансированности.

К механизму регулирования относятся:

1) Субсидия - часть общих государственных налоговых доходов, которые поступают в распоряжение вышестоящих бюджетов и, передаваемых нижестоящим бюджетам в порядке перераспределения. Порядок перераспределения - особая форма связи между отдельными звеньями федеральной системы.

Субсидии бывают целевыми и универсальными (без указаний). Субсидии могут иметь как одноразовый, так и срочный характер.

2) Субвенция - часть фиксированного объема государственных средств, которые выделяются нижестоящим бюджетам для финансирования их расходов.

3) Регулирующие доходные источники

Доходы делятся на:

1) закрепленные;

2) регулирующие.

Закрепленные доходы - это доходы, которые полностью или частично передаются в определенный вид бюджета (22 % налога на прибыль направляется в местные органы власти).

Регулирующие доходы - это доходы, которые идут для подкрепления нижестоящего бюджета, соблюдая субординацию. Перечень закрепленных и регулирующих доходов фиксируется налоговым законодательством и кодексами [3, с.125-126].

Список литературы:

1. Бокова И.В., Дядичко С.П., Крымова И.П., Мусина Л.А., Резник И.А. Финансы и кредит: Краткий курс лекций. - Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия /Под ред. проф. Л.Е. Стровского. Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2007.

3. Киселев М.В., Михайлова Н.А. Финансы — М.: Аллель-2000, 2005.

4. Марченко А.В., Бочкарев С. Пластиковые деньги — Visa, MasterCard и другие: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

5. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебник для ВУЗов / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 3-е изд. 2005. – 512с.

6. http://www.visarussia.ru/

7. http://www.mastercard.com/ru/

8. http://www.korona.net/

9. http://www.stbcard.ru/