Шевчук Денис Александрович

Банковские операции

Глава 1. Основные понятия банковских операций

Правовые основы банковских операций

Банковская система России – один из важнейших элементов ее финансовой системы. Как и вся экономика России, банковская система претерпевает в настоящее время кардинальные изменения, затрагивающие как структурную ее часть, так и функциональную. Изменения фиксируются банковским законодательством, разработка которого осуществляется на основе зарубежного опыта, опыта первых лет экономических реформ в России, современных представлений о сущности и назначении банковских учреждений.

Экономическая природа банков выражается в их специфической функции: выполнять на экономическом рынке роль особых финансовых посредников. В этом качестве банки привлекают свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности одних субъектов: государства, хозяйствующих структур, физических лиц, и предоставляют эти средства на условиях срочности, возвратности и возмездности во временное пользование другим. Тем самым они осуществляют функцию банковского кредитования. Банковский кредит – один из основных институтов финансового права. Именно система банков аккумулирует огромный фонд денежных средств как в наличной, так и в безналичной форме. Таким образом, происходит постоянное перераспределение капитала – как межотраслевое, так и межрегиональное. Банк – коммерческое учреждение, продуктом деятельности которого являются разнообразные виды

услуг: предоставление кредитов, размещение вкладов, выдача гарантий, поручительств, оказание консультационных услуг и т. д.

Действующее законодательство Российской Федерации отразило перемены, происходящие в банковской системе в последние годы, и закрепило ее двухуровневый характер:

1) Первый уровень – Центральный банк Российской Федерации

2) Второй – коммерческие банки и другие кредитные учреждения, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Среди всего многообразия кредитных учреждений второй группы следует отметить так называемые специальные банки, к которым относятся инвестиционные банки, проводящие операции по выпуску и размещению корпоративных ценных бумаг; ипотечные банки, кредитующие под залог недвижимости; муниципальные банки, обеспечивающие исполнение местных бюджетов, и др. Функционируют также союзы, ассоциации и другие объединения банков.

Значительное место в правовом опосредовании банковской деятельности принадлежит финансово-правовому регулированию, системе норм финансового права как самостоятельной отрасли российского права. Финансово-правовое регулирование банковской деятельности обладает всеми специфическими характеристиками этой отрасли: его предметом являются финансовые отношения в различных их проявлениях (в том числе воздействие на формирование

банков как финансовых структур), а также императивный метод регулирования финансовых отношений – метод властных предписаний.

Важнейшим субъектом, реализующим финансово-правовое регулирование в рамках банковской системы, является Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Потенциал банковского регулирования воплощается в первую очередь в функциях Банка России.

К числу основных целей и функций Банка России, в соответствии с Конституцией РФ (ст. 75) и Законом «О Центральном банке РФ (Банке России)» (ст. ст. 3 и 4), относятся:

1. Защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам.

2. Развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации.

3. Во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разработка и проведение единой государственной денежно-кредитной политики, направленной на защиту и обеспечение устойчивости рубля.

4. Монопольное осуществление эмиссии наличных денег и организация их обращения.

5. Осуществление валютного регулирования и валютного контроля и др.

Исходной функцией банковского регулирования является формирование банков как финансовых структур и определение круга их полномочий. Эти вопросы регулируются как вышеуказанными законами (Закон РФ о банках и банковской деятельности, Закон РФ о Банке

России), так и некоторыми другими подзаконными актами (например, Методическими Указаниями о создании и деятельности коммерческих банков на территории России).

Реализуя названную функцию, Центральный банк лицензирует деятельность коммерческих банков и регистрирует их Уставы. В лицензии предусматривается перечень операций, выполняемых коммерческим банком, тем самым предопределяются реальные финансовые возможности конкретного кредитного учреждения.

Правовые принципы банковского кредитования

Банковское кредитование предприятий осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования. Последние представляют собой основу, главный элемент системы кредитования, поскольку отражает сущность и содержание кредита, а также требование объективных экономических законов, в том числе и в области кредитных отношений.

К принципам кредитования относятся: срочность возврата, дифференцированность, обеспеченность и платность.

Срочность кредитования представляет собой необходимую форму достижения возвратности кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть не просто возвращен, а возвращен в строго определенный срок, т. е. в нем находит конкретное выражение фактор времени.

Дифферинцированность кредитования означает, что банки не должны однозначно подходить к вопросу о выдаче кредита своим клиентам. Поэтому дифференциация кредитования должна осуществляться на основе показателей кредитоспособности, под которой понимается финансовое состояние предприятия, дающее уверенность в способности и готовности заемщика возвратить кредит в обусловленный договором срок.

Принцип обеспеченности кредита: с принятием Закона «О банках и банковской деятельности» коммерческие банки получили возможность выдавать своим клиентам кредиты под различные формы обеспечения кредита. Важнейшими видами кредитного обеспечения, широко практикуемого за рубежом и взятыми нашими банками,являются :залог, гарантии, поручительства, страхование кредитного риска, переуступка /цессия/ в пользу банка требований и счетов заемщика третьему лицу. Отношения залога регулируются Законом РФ « О ЗАЛОГЕ» от 29 мая 1992 г.

Принцип платности кредита означает, что каждый заемщик должен внести в банк определенную плату за временное позаимствование у него для своих нужд денежных средств. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента.

Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как обще государственные интересы,так и интересы обоих субъектов кредитной сделки банка и заемщика.

Центральный банк РФ, структура, правовое положение

Центральный банк России – главный банк страны. Его статус регулируется Конституцией РФ, Законом РФ «О Центральном банке РФ (Банке России)» и другими федеральными законами.

Банк России является юридическим лицом. ЦБР не регистрируется в налоговых органах. Получение прибыли не является целью деятельности ЦБР.

Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального собрания РФ (ст. 5 ФЗ «О ЦБР»)

Высшим органом ЦБР является Совет директоров, осуществляющий руководство и управление Банком России.

В состав Совета директоров входят:

• Председатель ЦБР и его заместители;

• Директора Главных департаментов;

• начальники главных управлений в национально-государственных и национально-территориальных образованиях.

Совет директоров выполняет следующие функции:

1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и обеспечивает выполнение основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики;

2) утверждает годовой отчет Банка России и представляет его Государственной Думе;

3) рассматривает и утверждает смету расходов Банка России на очередной год не позднее 31 декабря предшествующего года, а также произведенные расходы, не предусмотренные в смете;

4) определяет структуру Банка России;

5) устанавливает формы и размеры оплаты труда Председателя Банка России, членов Совета директоров, заместителей Председателя Банка России и других служащих Банка России;

6) принимает решения:

• о создании и ликвидации учреждений и организаций Банка России;

• об установлении обязательных нормативов для кредитных организаций; о величине резервных требований; об изменении процентных ставок Банка России и др.;

• о купле и продаже недвижимости для обеспечения деятельности Банка России, его учреждений, организаций и служащих; о применении прямых количественных ограничений; о выпуске и изъятии банкнот и монеты из обращения, об общем объеме выпуска наличных денег;

• о порядке формирования резервов кредитными организациями;

7) вносит в Государственную Думу предложения об изменении уставного капитала Банка России;

8) утверждает порядок работы Совета директоров;

9) назначает главного аудитора Банка России;

10) утверждает внутреннюю структуру Банка России,

11)определяет условия допуска иностранного капитала в банковскую систему РФ;

Банк России. Образует единую централизованную систему с Вертикальной структурой управления. В Систему Банка России входят центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры, полевые учреждения, учебные заведения и другие предприятия, учреждения и организации, в том числе подразделения безопасности и Российское объединение инкассации, необходимые для осуществления деятельности Банка России.

Центральный аппарат Банка России состоит из департаментов по основным направлениям его деятельности. В состав Банка России входят следующие подразделения: сводный экономический департамент; департамент исследований, информации и статистики; департамент бухгалтерского учета и отчетности; департамент организации исполнения госбюджета и внебюджетных фондов; департамент методологии и организации расчетов; департамент банковского надзора; Главное управление валютного регулирования и валютного контроля; департамент регулирования денежного обращения; департамент эмиссионно-кассовых операций; департамент информатизации; юридический департамент; ревизионный департамент; департамент полевых учреждений; административный департамент; департамент подготовки

персонала; управление инспектирования коммерческих банков; управление ценных бумаг; управление методологии и организации межгосударственных расчетов; управление безопасности и защиты банковской информации; управление строительства и материально-технического снабжения.

Национальные банки республик являются территориальными учреждениями Банка России.

Территориальные учреждения Банка России не имеют статуса юридического лица и не имеют права принимать решения, носящие нормативный характер, а также выдавать гарантии и поручительства, вексельные и другие обязательства без разрешения Совета директоров (Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Задачи и функции территориальных учреждений Банка России определяются Положением о территориальных учреждениях Банка России, утверждаемым Советом директоров.

По решению Совета директоров территориальные учреждения Банка России могут создаваться по экономическим районам, объединяющим территории нескольких субъектов Российской Федерации.

Полевые учреждения Банка России осуществляют банковские операции в соответствии с Федеральным законом «О ЦБР», другими федеральными законами, а также нормативными актами Банка России.

Полевые учреждения Банка России являются воинскими учреждениями и руководствуются в своей деятельности воинскими уставами, а также Положением о полевых учреждениях Банка России, утверждаемым совместным решением Банка России и Министерства обороны Российской Федерации.

Полевые учреждения предназначены для банковского обслуживания воинских частей, учреждений и организаций Министерства обороны Российской Федерации, а также иных государственных органов и юридических лиц, обеспечивающих безопасность Российской Федерации, и физических лиц, проживающих на территориях объектов, обслуживаемых полевыми учреждениями, в тех случаях, когда создание и функционирование территориальных учреждений Банка России невозможно.

Банк России может быть ликвидирован только на основании принятия соответствующего федерального закона (гл. 13 закона «О ЦБР»).

Банк России осуществляет денежную эмиссию, организует обращение денег и изъятие их из обращения, издает нормативные акты по вопросам порядка ведения кассовых операций, правил перевозки, хранения и инкассации наличных денег, управляет денежным обращением экономическими методами (Шевчук Д. А. Основы банковского дела. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Взаимоотношения Банка России с коммерческими банками и другими кредитными учреждениями определены действующими законами. С одной стороны, Банк России наделен широкими властными полномочиями по управлению денежно-кредитной системой страны, а с другой – он юридическое лицо, вступающее в определенные гражданско-правовые отношения с кредитными организациями. Таким образом. Банк России имеет двойственную правовую природу.

Он одновременно является органом государственного управления специальной компетенции и юридическим лицом, осуществляющим хозяйственную деятельность.

Управление денежно-кредитной системой Российской Федерации Банк России осуществляет двумя способами: во-первых, с помощью властных предписаний, во-вторых, экономическими методами, т. е. путем совершения различных сделок с коммерческими банками, другими организациями.

Главной особенностью правового положения Банка России в настоящее время является то, что осуществление его административных прав и хозяйственной деятельности подчинено решению одной и той же задачи – управлению кредитной системой.

Административные функции Банка России можно условно разделить на: организаторскую (организация и управление денежным обращением) и функцию защиты гражданского оборота, интересов вкладчиков и других кредиторов коммерческих банков. В рамках этих двух

полномочий Банк России вправе издавать нормативные акты, т. е. нормотворческая функция непосредственно связана с этими полномочиями.

Функция защиты гражданского оборота и укрепления доверия к кредитной системе составляет основное содержание деятельности Банка России. Это не является особенностью финансово-кредитной системы только Российской Федерации. Центральный банк любого современного государства с рыночной экономкой вынужден решать те же самые задачи. Успех выполнения функций всей кредитной системы страны в решающей степени зависит от наличия соответствующих правовых и институциональных условий, обеспечивающих доверие общества к этой системе. Если такое доверие утеряно, граждане, организации и фирмы поспешат иначе разместить свои сбережения. А это неизбежно приведет к инфляции и дестабилизирующему изъятию средств из банков. Поэтому должна существовать система финансовых институтов, гарантирующих безопасность сбережений.

Центральный банк уделяет особое внимание предотвращению возможности развития системных банковских трудностей. В этих целях введен в действие порядок выявления проблемных банков на ранней стадии. Письмом Банка России от 28.05.97 № 457 «О критериях определения финансового состояния банков» определены классификационные группы и критерии степени состояния кредитных организаций, что позволяет проводить системный анализ финансовой устойчивости кредитных организаций на регулярной основе и более оперативно

применять меры воздействия (Шевчук Д. А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Коммерческие банки и другие кредитные учреждения. Виды, правовое положение, порядок образования и прекращения. Банковские операции

В настоящее время коммерческие банки вместе с другими кредитными учреждениями занимают второй уровень кредитной системы России.

Закон РФ «О банках и банковской деятельности в РФ» характеризует банк как коммерческое учреждение, являющееся юридическим лицом и действующее на основании лицензии, выдаваемой Центральным банком РФ (ст. 1). В понятие «банк» данная статья включает: право привлекать денежные средства от физических и юридических лиц, от своего имени размещать их на условиях возвратности, платности и срочности, осуществлять иные банковские операции (в данном Законе речь не идет о Центральном банке России, статус которого регулируется Законом РФ «О Центральном банке РФ (Банке России)», принятом 2 декабря 1990 г. с последующими изменениями и дополнениями).

Закон проводит разграничение действующих в области кредитования субъектов на два вида: собственно банки и другие кредитные учреждения. Последним предоставляется право осуществлять отдельные банковские операции.

Можно выделить следующие **виды коммерческих банков**:

1. Универсальные (осуществляющие широкий круг банковских операций) и специализированные (оказывающие преимущественно какой-то один вид банковских услуг, например сберегательные операции). В России, как и в других странах, практика идет в основном по пути создания универсальных банков.

2. Банки, имеющие филиалы, и бесфилиальные банки.

3. Региональные банки, деятельность которых осуществляется на ограниченной территории, и банки, не ограничивающие себя территориальными рамками.

4. Банки, созданные для финансирования отдельных целевых программ (так называемые банки развития), и банки, деятельность которых не ограничивается масштабами одной отрасли хозяйства или конкретной программы.

5. Акционерные и паевые банки.

6. Крупные, средние и мелкие банки.

7. Банки, уставный капитал которых полностью образован за счет взносов российских юридических и физических лиц, и банки с иностранными инвестициями (Шевчук Д. А. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Под банками с участием иностранных инвестиций понимаются:

• банки, уставный капитал которых формируется за счет средств резидентов – российских юридических и физических лиц и нерезидентов – иностранных юридических и физических лиц («совместные банки»);

• банки, уставный капитал которых формируется за счет средств нерезидентов – иностранных юридических и физических лиц, условно называемые «иностранные банки»;

• филиалы банков – нерезидентов («Условия открытия банков с участием иностранных инвестиций на территории РФ»).

Банк России устанавливает лимит участия иностранного капитала в банковской системе страны. Этот лимит рассчитывается как доля суммарного капитала банков с участием иностранных инвестиций в совокупном капитале банков, зарегистрированных в Российской Федерации. Если этот лимит превышен, то Банк России прекращает предоставление лицензий на право совершения банковских операций банками с иностранными инвестициями (ст. 18 Закона о банках и банковской деятельности).

8. Банки, совершающие кредитные операции с любой клиентурой, и банки взаимного кредита. Деятельность последних основывается на принципах кредитной кооперации. Они привлекают средства своих участников (пайщиков, акционеров) и осуществляют кредитование только этих лиц.

9. Региональные (деятельность ограничена рамками одной территории) и экстерриториальные банки, деятельность которых не ограничена определенной территорией.

Законодательство о банках предусматривает право коммерческих банков открывать свои филиалы и представительства, не являющиеся юридическими лицами (Шевчук Д. А. Учет в банках: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Филиалы вправе совершать операции в пределах, указанных в положении о филиале. Руководитель филиала может заключать сделки от имени банка на основании доверенности (Шевчук Д. А. Основы банковского аудита: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Представительством является обособленное подразделение коммерческого банка, расположенное вне места его нахождения, которое не вправе осуществлять банковские операции. Как правило, представительства коммерческих банков пропагандируют услуги своих банков среди потенциальных клиентов.

Ст. 10 Закона о банковской деятельности устанавливает, что коммерческий банк имеет устав, который должен содержать указание на организационно-правовую форму, сведения о размере уставного капитала, перечень осуществляемых банковских операций и иные сведения, предусмотренные федеральными законами для уставов юридических лиц указанной организационно-правовой формы.

В соответствии со ст. 11 Закона о банковской деятельности уставный капитал кредитной организации составляется из величины вкладов ее участников и определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Минимальный размер уставного капитала устанавливается Банком России.

За оказание банковских услуг клиент уплачивает банку вознаграждение, за счет которого образуется его прибыль. Таким образом, банк занимается хозяйственной (коммерческой) деятельностью.

Современные коммерческие банки России по своему правовому положению не должны осуществлять административно-контрольных полномочий в отношении клиентуры, как это делали государственные банки до реформы. Однако в двух случаях на коммерческие банки возложены обязанности по контролю за деятельностью клиентуры, но этот контроль не может носить гражданско-правового характера, поскольку никак не связан с коммерческими интересами самого банка.

Так, на банки возлагается обязанность систематически проверять соблюдение предприятиями, организациями и учреждениями порядка ведения ими кассовых операций (Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

В Законе Российской Федерации от 9 октября 1992 года «О валютном регулировании и валютном контроле» коммерческие банки названы агентами валютного контроля. В соответствии с предоставленными им полномочиями они вправе проводить проверки соблюдения резидентами и нерезидентами валютного законодательства, обязаны осуществлять контроль за своевременностью и полнотой реализации части экспортной выручки резидентов, подлежащей обязательной продаже на внутреннем валютном рынке.

Эти административные полномочия являются исключением.

Организационная и управленческая структура коммерческого банка регламентируется его Уставом, в котором содержатся положения об органах управления банка, их структуре, порядке образования и функциях. Коммерческие банки не имеют вышестоящих органов.

Высшим органом коммерческого банка является общее собрание акционеров (пайщиков), созываемое ежегодно для решения следующих вопросов: изменение Устава и уставного капитала, избрание Совета банка, утверждение годовых результатов деятельности, распределение доходов банка, создание и ликвидация дочерних предприятий банка и некоторых других важных вопросов деятельности банка (не касающихся его менеджмента).

Из представителей Совета банка общее собрание назначает Президента банка, на которого возлагается руководство исполнительным органом банка – Советом директоров (или Правлением банка). Совет директоров, состоящий из вице-президентов, осуществляет руководство

деятельностью банка, выполняет поручения Совета банка и собрания акционеров, несет ответственность за выполнение задач, возложенных на банк. Вице-президенты курируют конкретные области банковской деятельности, их число зависит от размеров и специфики банка.

Для выполнения своих функций банковские директора обладают значительной властью. Совет директоров определяет цели банка и осуществляет его политику по кредитно-расчетным, инвестиционным, валютным и другим видам деятельности, устанавливает связи и координирует деятельность с другими организациями в деловом мире. Проводимая банком кредитная и инвестиционная политика должна способствовать выполнению намеченных банком целей при изменениях спроса на Кредит, процентных ставок и потребностей в ликвидных ресурсах.

Совет отвечает за соответствие кредитных и инвестиционных операций законам и инструкциям органов банковского контроля и регулирования. В связи с этим директора осуществляют общий контроль за деятельностью банка и проверку банковских операций (Шевчук Д. А. Банковские операции: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Совет директоров решает вопросы подбора, подготовки и использования кадров. Директора банка принимают решение о структуре банка, утверждают отчеты структурных подразделений.

В организационной структуре банка реализуются его задачи, непосредственно связанные с выполнением поставленных перед банком целей: кредитование, инвестирование, доверительные операции, осуществление международных расчетов, а также прием и обслуживание вкладов.

Количество банковских отделов зависит от величины и характера деятельности банка, объемов и сложности банковских операций и разнообразия предоставляемых клиентам услуг.

Для организации работы по созданию и контролю за деятельность коммерческих банков ЦБР разработал в 1991 году «Методические Указания о создании и деятельности коммерческих банков на территории России», в который в последующие годы вносились некоторые изменения. Этот документ содержит сведения о порядке создания банка, получения лицензии на право ведения банковских операций, условия государственной регистрации и открытия филиалов банка.

Коммерческий банк считается созданным и приобретает статус юридического лица после регистрации его устава в Центральном банке РФ. Банки получают право осуществлять банковские операции с момента получения лицензии, выдаваемой Банком России (ст. 12 Закона о банках и банковской деятельности). При этом запись в реестр банков (Книгу государственной регистрации) производится почти одновременно с выдачей лицензии. Открытие филиалов и представительств коммерческих банков осуществляется также с разрешения Центрального банка.

Учредителями, акционерами коммерческих банков могут быть граждане и юридические лица, за исключением представителей органов власти всех уровней, их исполнительных органов, политических организаций и специализированных общественных организаций (гл. 1 Инструкции о порядке регистрации кредитных организаций и лицензировании банковской деятельности

№49). Число учредителей коммерческого банка не может быть менее трех (Шевчук Д. А. Банковские операции: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Предприятия и организации, имеющие неликвидный баланс или объявленные неплатежеспособными, не могут быть учредителями, акционерами, участниками коммерческого банка.

В качестве вклада в уставный капитал акционеры (участники) банка могут внести денежные средства в рублях и иностранной валюте, здания и сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, а также иные имущественные права. Доля любого из участников в уставном капитале не должна превышать 35%.

Банк России выдает следующие виды лицензии:

1. лицензию на осуществление банками операций в рублях (без права привлечения во вклады средств физических лиц);

2. лицензию на осуществление банками операций в рублях и иностранной валюте (без права привлечения во вклады средств физических лиц);

3. лицензию на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов.

Отказ в выдаче лицензии на проведение банковских операций и регистрации Устава банка может иметь место по одному из следующих оснований:

• несоответствие квалификационным требованиям, предъявляемым к предлагаемым кандидатам на должность руководителей и главного бухгалтера;

• несоответствие учредительного договора и Устава действующему в Российской Федерации законодательству;

• неудовлетворительное финансовое положение учредителей (по заключению аудиторской организации), угрожающее интересам вкладчиков и кредиторов банка (Закон о банках и банковской деятельности, ст. 16).

Проведение юридическим лицом банковских операций без лицензии влечет за собой взыскание с него всей суммы, полученной в результате осуществления данной операции, а также штрафа в двукратном размере от этой суммы в пользу федерального бюджета. Банк России вправе предъявлять в Арбитражный Суд иск о ликвидации юридического лица, осуществляющего без лицензии банковские операции.

Лицензирование распространяется и на совместные банки с участием иностранного капитала, иностранные банки и филиалы банков-нерезидентов (ст. 13 Закона о банках и банковской деятельности).

Центральный банк наделен также правом отзыва лицензий. Отзыв лицензии действует как решение о ликвидации банка. Эта мера применяется в следующих случаях:

• при обнаружении недостоверных сведений, на основании которых выдана лицензия;

• при задержке начала деятельности более чем на один год с даты выдачи лицензии;

• предоставлении банком недостоверных данных в отчетности;

• осуществлении операций, запрещенных законодательством и выходящих за пределы предоставленной банку лицензии;

• выявлении нарушений банком требований антимонопольного законодательства (например, превышение доли в 35% уставного капитала банка одним из его участников);

• признании банка неплатежеспособным.

Ликвидация коммерческого банка может быть произведена и в добровольном порядке. Добровольная ликвидация осуществляется на основании совместного решения коммерческого банка и его кредиторов, которое утверждается общим собранием акционеров (пайщиков) банка (либо другим органом, в компетенцию которого, в соответствии с уставом банка, входит решение вопроса о его ликвидации). Коммерческий банк считается ликвидированным с момента исключения его из государственного реестра.

Вследствие ужесточения Банком России процедур регистрации и лицензирования в первом полугодии 1997 года зарегистрировано только 4 новые кредитные организации. Одновременно отозвано 190 лицензий на совершение банковских операций. В целом количество кредитных организаций за 1996 год и за первое полугодие 1997 года уменьшилось на 454 единицы.

Определение банка как учреждения, которое аккумулирует свободные денежные средства населения и размещает их на возвратной основе, позволяет выделять в его деятельности пассивные и активные операции.

Суть пассивных операций состоит в привлечении различных видов вкладов, получении кредитов от других коммерческих банков, эмиссии собственных ценных бумаг, а также проведении иных операций, в результате которых увеличиваются банковские ресурсы.

Суть активных операций состоит в размещении мобилизованных ресурсов банка с целью получения дохода и обеспечения ликвидности. Среди активных операций банков выделяют ссудные операции, составляющие основу активной деятельности банка в размещении его ресурсной базы, инвестиции в ценные бумаги, кассовые и прочие операции.

Согласно ст. 5 Закона о банках и банковской деятельности **к банковским операциям относятся**:

1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);

2) размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет;

3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

4) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;

5) инкассация денежных средств, векселей, платёжных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

6) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

7) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;

8) выдача банковских гарантий.

Коммерческие банки помимо перечисленных банковских операций вправе осуществлять следующие сделки:

1) выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;

2) приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;

3) доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;

4) осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации;

5) предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;

6) лизинговые операции;

7) оказание консультационных и информационных услуг.

Коммерческие банки вправе осуществлять иные сделки в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Все банковские операции и другие сделки осуществляются в рублях, а при наличии соответствующей лицензии Банка России и в иностранной валюте. Правила осуществления банковских операций, в том числе правила их материально-технического обеспечения, устанавливаются Банком России в соответствии с федеральными законами.

В соответствии с лицензией Банка России на осуществление банковских операций банк вправе осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета, с иными ценными бумагами, осуществление операций с которыми не требует получения специальной лицензии в соответствии с федеральными законами, а также вправе осуществлять доверительное управление указанными ценными бумагами по договору с физическими и юридическими лицами (Шевчук Д. А. Учет и операционная техника в банках).

Кредитная организация имеет право осуществлять профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг в соответствии с федеральными законами.

Кредитной организации запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью (Шевчук Д. А. Банковский аудит).

Применительно к **специальной правоспособности банков** законодательство установило следующие правила:

1. исключительное право банков на осуществление банковских операций, включая сберегательные, которое выражается в запрете всем другим предприятиям совершать указанные операции. Другие кредитные учреждения вправе совершать банковские операции на основании лицензии Банка России, за исключением сберегательных.

2. принудительная специализация банков, которая выражается в запрете им заниматься деятельностью в сфере материального производства и торговли материальными ценностями, а также по всем видам страхования, за исключением страхования валютного и кредитного риска.

Банковский контроль

Ни одно современное государство не отказывается от всеобъемлющего контроля за деятельностью кредитных учреждений, усматривая в нем своеобразный публичный интерес, заключающийся в создании условий для нормального осуществления гражданского оборота.

Соблюдение законности и финансовой дисциплины в области финансов и кредитов обеспечивается контролем высшего органа законодательной власти Государственной Думы. Государственная Дума, руководствуясь Конституцией РФ и другими законодательными актами,

которые действуют на территории РФ, обеспечивает соблюдение законности и финансовой дисциплины на территории РФ по отношению ко всем предприятиям, организациям и учреждениям, независимо от их организационно-правового статуса и формы собственности.

Финансовый контроль имеет ту особенность, что его объектом всегда являются отношения, связанные с мобилизацией или расходованием денежных средств, т. е. использованием финансовых ресурсов.

Значительная децентрализация банковской системы привела к высокой степени самостоятельности коммерческих банков. Вместе с тем государство осуществляет регулирование банковской деятельности. Его целью является обеспечение стабильного, безопасного функционирования банков, предотвращение дестабилизирующих тенденций. Государственное регулирование приобретает форму правовых предписаний, которые воплощаются в нормы различных отраслей права: административного, финансового, гражданского.

Одна из главных задач Центрального банка РФ – реализация государственного управления в банковской системе. Центральный банк выступает, по сути, посредником между государством и коммерческими банками и средствами банковского регулирования проводит в жизнь государственную экономическую политику. Объектами управленческого воздействия являются кредитные учреждения, в первую очередь коммерческие банки.

Основными инструментами и методами денежно-кредитной политики Банка России являются:

1) процентные ставки по операциям Банка России;

2) нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);

3) операции на открытом рынке;

4) рефинансирование банков;

5) валютное регулирование;

6) установление ориентиров роста денежной массы;

7) прямые количественные ограничения.

Банк России может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентных ставок. **Процентные ставки** Банка России представляют собой минимальные ставки, по которым он осуществляет свои операции.

Нормативы **обязательных резервов** не могут превышать 20% обязательств кредитной организации и могут быть для них дифференцированы. При нарушении нормативов обязательных резервов Банк России имеет право взыскивать в бесспорном порядке с кредитной организации сумму недовнесенных средств, а также штраф в установленном им размере, но не более двойной

ставки рефинансирования. При отзыве лицензии на совершение банковских операций депонированные в Банке России средства используются для погашения обязательств кредитной организации перед вкладчиками и кредиторами (Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» ст. 38).

Под **операциями на открытом рынке** понимаются купля-продажа Банком России государственных ценных бумаг, краткосрочные операции с ними с совершением позднее обратной сделки. Лимит операции на открытом рынке утверждается Советом директоров Банка России.

Под **рефинансированием** понимается кредитование Банком России коммерческих банков, в том числе учет и переучет векселей. Нормы, порядок и условия рефинансирования устанавливаются Банком России.

Под **валютным регулированием** понимаются прежде всего валютные интервенции Банка России – купля-продажа им иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и суммарный спрос и предложение денег.

Под **прямыми количественными ограничениями** Банка России понимается установление лимитов на рефинансирование банков, проведение кредитными организациями отдельных банковских операций. Банк России вправе применять прямые количественные ограничения в

исключительных случаях в целях проведения единой государственной денежно-кредитной политики только после консультаций с Правительством РФ.

В соответствии с Федеральным Законом «О Центральном банке РФ» (гл. 10) Банк России является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций.

Банк России осуществляет постоянный надзор за соблюдением кредитными организациями:

• банковского законодательства;

• нормативных актов Банка России, в частности установленных ими обязательных нормативов.

Главная цель банковского регулирования и надзора – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов.

Функции Банка России по регулированию и надзору за деятельностью кредитных организаций проявляются в самых различных аспектах, в том числе он:

1) устанавливает обязательные для кредитных организаций правила проведения банковских операций, ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской и статистической отчетности. Имеет право запрашивать и получать у кредитных организаций информацию об их деятельности и требовать разъяснений по полученной информации;

2) регистрирует кредитные организации, выдает им лицензии на осуществление банковских операций и отзывает их;

3) вправе предъявлять квалификационные требования к руководителям исполнительных органов, а также к главному бухгалтеру кредитной организации;

4) имеет право запрашивать и получать информацию о финансовом положении и деловой репутации участников (акционеров) кредитной организации в случае приобретения ими более 20% долей (акций) кредитной организации. Банк России имеет право не давать согласия на совершение сделки купли-продажи более 20% долей (акций) кредитной организации при неудовлетворительном положении приобретателей долей (акций);

5) вправе устанавливать кредитным организациям обязательные экономические нормативы.

6) регулирует размеры и порядок учета открытой позиции кредитных организаций по валютному, процентному и иным финансовым рискам;

7) определяет порядок формирования и размеров образуемых до налогообложения резервов (фондов) кредитных организаций на возможные потери по ссудам для покрытия валютных, процентных и иных финансовых рисков, страхования вкладов граждан в соответствии с федеральными законами.

Экономические нормативы – важнейшее средство управленческого воздействия Банка России на коммерческие банки.

К числу этих нормативов относятся:

1. Минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых кредитных организаций, минимальный размер собственных средств (капитала) для действующих кредитных организаций.

Минимальный размер собственных средств (капитала) устанавливается как сумма уставного капитала, фондов кредитной организации и нераспределенной прибыли.

Этот норматив пересматривается Центральным банком с учетом темпов инфляции.

В соответствии с Законом о банках и банковской деятельности Банк России может для обеспечения равных конкурентных условий всех банков предъявлять дополнительные требования к учредителям совместных банков с участием отечественного и иностранного капитала и банков-нерезидентов относительно максимального и минимального размеров их уставного капиталов.

2. Предельный размер неденежной части уставного капитала.

3. Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков.

Банк России устанавливает максимальный размер риска на одного заемщика в виде определенного процента от общей суммы капитала банка. В понятие риска включается вся сумма вложений и кредитов этому заемщику или группе, а также предоставленные им гарантии и поручительства.

4. Максимальный размер крупных кредитных рисков. Данный норматив представляет собой процентное соотношение совокупной величины крупных рисков к собственным средствам кредитной организации. При этом крупным кредитным риском является объем кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента в размере свыше 5 процентов собственных средств кредитной организации. Максимальный размер крупных кредитных рисков не может превышать 25 процентов собственных средств кредитной организации.

5. Максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика).

Норматив представляет собой процентное соотношение величины вклада или полученного кредита, полученных гарантий и поручительств, остатков по счетам одного или связанных между собой кредиторов (вкладчиков) и собственных средств кредитной организации.

6. Нормативы ликвидности кредитной организации. Ликвидность – способность банка своевременно обеспечить выполнение своих обязательств перед клиентами. Это может быть осуществлено путем быстрой конверсии различных финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении банка, в приемлемые (устраивающие клиентов) платежные средства.

7. Нормативы достаточности капитала.

Нормативы достаточности капитала определяются как предельное соотношение общей суммы собственных средств кредитной организации к сумме ее активов, взвешенных по уровню риска.

8. Максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения.

9. Размер валютного, процентного и иных рисков.

10. Минимальный размер резервов, создаваемых под высокорисковые активы.

11. Нормативы использования собственных средств банков для приобретения долей (акций) других юридических лиц.

12. Максимальный размер кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам).

Для осуществления своих функций в области банковского надзора и регулирования Банк России проверяет кредитные организации и их филиалы, направляет им предписания, обязательные для исполнения в целях устранения выявленных в их деятельности нарушений, и применяет предусмотренные ФЗ «О Центральном банке РФ» санкции по отношению к нарушителям. Проверки осуществляются представителями, уполномоченными Советом директоров Банка России, и по их поручению аудиторскими фирмами.

В случае нарушения кредитной организацией федеральных законов, нормативных актов и предписаний Банка России, непредставления информации, представления неполной или недостоверной информации Банк России имеет право:

1) требовать от кредитной организации устранения выявленных нарушений;

2) взыскивать штраф в размере до 0,1% от размера минимального уставного капитала или

3) ограничивать проведение отдельных операций на срок до шести месяцев. В соответствии с действующим законодательством Банк России может прибегать к более жестким мерам по отношению к кредитным организациям, если ими не выполнены в установленный срок предписания об устранении нарушений или совершенные кредитной организацией операции создали реальную угрозу кредиторам (вкладчикам). В этом случае Банк России вправе:

1) взыскать с кредитной организации штраф до 1% от размера оплаченного уставного капитала, но не более 1% от минимального размера уставного капитала;

2) потребовать от кредитной организации:

• осуществления мероприятий по ее финансовому оздоровлению, в том числе изменения структуры активов;

• замены руководителей кредитной организации;

• ее реорганизации;

3) изменить для кредитной организации обязательные нормативы на срок до шести месяцев;

4) ввести запрет на осуществление отдельных банковских операций, предусмотренных выданной лицензией, на срок до одного года;

5) назначить временную администрацию по управлению кредитной организацией на срок до 18 месяцев;

6) отозвать лицензию на осуществление банковских операций в порядке, предусмотренном федеральными законами.

Федеральным Законом «О Центральном банке РФ» (гл. 11) предусматриваются основы взаимоотношений Банка России с кредитными организациями. Речь идет о том, что Банк России не несет ответственности по обязательствам кредитных организаций, а кредитные организации не несут ответственности по обязательствам Банка России. Исключение составляют случаи, когда Банк России или кредитные организации принимают на себя такие обязательства.

Банк России проводит консультации с кредитными организациями перед принятием наиболее важных решений нормативного характера, представляет необходимые разъяснения и рассматривает предложения по вопросам регулирования банковской деятельности.

За период с момента своего создания банковская система Российской Федерации приобрела определенную устойчивость, оформилась законодательно. Центральный банк Российской Федерации в большей степени уделяет внимание своей функции регулирования банковской системы, защиты интересов вкладчиков на стадии создания, деятельности и ликвидации.

Развитие банковской системы имело своим следствием потребность в совершенствовании правового регулирования банковской деятельности, в связи с чем в 1996 г. были внесены изменения в основополагающие документы – ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и ФЗ «О банках и банковской деятельности». Новая редакция ФЗ «О банках и

банковской деятельности» дала импульс нормотворческой деятельности Центрального банка РФ, большое количество нормативных актов которым было издано в развитие положений Закона.

В новой редакции ФЗ «О банках и банковской деятельности» введено понятие кредитной организации, конкретизирован перечень банковских операций – от них отделены иные операции, совершаемые банками. Поскольку ранее существовало противоречие, так как банковские операций можно совершать только на основании лицензии Центрального банка РФ, то, исходя из буквального понимания Закона, такие операции, как лизинг, выдача поручительств и т. д., могли осуществляться юридическими лицами только на основании лицензии ЦБ РФ, которая давала бы им статус кредитного учреждения.

С целью обеспечения защиты прав вкладчиков в ФЗ «О банках и банковской деятельности» и иных актах установлен ряд требований при создании и лицензировании кредитной организации, таких как минимальный срок деятельности кредитной организации с даты регистрации – 2 года, по истечении которых кредитная организация имеет право ходатайствовать о выдаче ей лицензии на привлечение вкладов граждан в рублях и в иностранной валюте; ответственность учредителей кредитной организации – в течение трех лет с даты ее регистрации они не вправе выходить из состава акционеров (пайщиков).

Порядок регистрации и лицензирования деятельности кредитной организации регулировался многочисленными нормативными актами Центрального банка РФ, каждый из которых

регламентировал отдельный аспект создания кредитной организации. Изданием Инструкции, от 27 сентября 1996 г. № 49 «О порядке регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности» Банк России кодифицировал данные разрозненные документы, кроме того, в ней отражены изменения, внесенные в ФЗ «О банках и банковской деятельности».

Инструкции № 49 консолидировала разрозненные нормативные акты в сфере создания и регистрации кредитных организаций, установила порядок документооборота в системе Центрального банка РФ по регистрации кредитных организаций, четкие сроки рассмотрения документов в подразделениях Банка России. В Инструкции № 49 содержится перечень видов лицензий, выдаваемых кредитным организациям.

Вопросы создания новых банков регулируются также отдельными положениями Инструкции ЦБ РФ от 30 января 1996 г. № 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций». Это прежде всего требования к минимальному размеру уставного капитала кредитной организации. В случае, если одним из учредителей кредитной организации является другая кредитная организация, то размеры ее участия в капитале вновь создаваемой кредитной организации ограничены закрепленными в Инструкции ЦБ РФ № 1 нормативами максимального размера на одну инвестицию (Шевчук Д. А. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Основная часть нормативных актов ЦБ РФ, касающихся порядка отзыва лицензии и ликвидации кредитных организаций, была издана в 1996 г. после вступления в силу новой редакции ФЗ «О банках и банковской деятельности», ст. 20 которой содержит перечень оснований для отзыва лицензии на осуществление банковских операций.

Таким образом шаг за шагом создается нормативная база для нормальной деятельности банковской системы в Российской Федерации, и в конце концов, мы надеемся, что России удастся соответствовать мировому уровню банковских услуг, а российские банки не будут лопаться как мыльные пузыри от недостатка знаний и опыта у сотрудников банков, некорректного проведения банковских операций, неудовлетворительного состояния законодательной базы, регулирующей деятельность кредитных учреждений (Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

Операции коммерческих банков

Современные коммерческие банки – банки, непосредственно обслуживающие предприятия и организации, а также население – своих клиентов. Коммерческие банки выступают основным звеном банковской системы. Независимо от формы собственности коммерческие банки являются самостоятельными субъектами экономики. Их отношения с клиентами носят коммерческий характер. Основная цель функционирования коммерческих банков – получение максимальной прибыли.

Согласно банковскому законодательству банк – это кредитная организация, которая имеет право привлекать денежные средства физических и юридических лиц, размещать их от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности и осуществлять расчетные операции по поручению клиентов [35]. Таким образом, коммерческие банки осуществляют (должны осуществлять) комплексное обслуживание клиентов, что отличает их от специальных кредитных организаций небанковского типа, выполняющих ограниченный круг финансовых операций и услуг. В отличие от банка кредитные организации производят лишь отдельные банковские операции. Коммерческий банк, как и любой другой банк, выполняет функции:

- аккумуляции (привлечения) средств в депозиты;
- их размещения (инвестиционная функция);
- расчетно-кассового обслуживания клиентов.

Коммерческие банки выступают прежде всего как специфические кредитные институты, которые, с одной стороны, привлекают временно свободные средства хозяйства; с другой – удовлетворяют за счет этих привлеченных средств разнообразные финансовые потребности предприятий, организаций и населения.

Экономическую основу операций банка по аккумуляции и размещению кредитных ресурсов составляет движение денежных средств как объективного процесса, оказывающего влияние на формирование и использование ссужаемых стоимостей. Организуя этот процесс, коммерческий

банк выступает коммерческим предприятием, обеспечивающим выгодное помещение аккумулированных кредитных ресурсов.

В последние годы, как в нашей стране, так и в мировой банковской практике, эксперты отмечают наличие двух, на первый взгляд взаимоисключающих, тенденций: универсализацию и специализацию, банковской деятельности, подчеркивая, что со специализацией банков усиливаются тенденции к универсализации их деятельности. Традиционно занимавшиеся в большей степени тем или иным кругом операций, коммерческие банки вторгаются в смежные сферы деятельности. Следовательно, вид коммерческого банка (универсальный, отраслевой, специального назначения, региональный и т. п.) выделяется наряду с содержанием его операций также степенью развития экономики страны, кредитных отношений, денежного и финансового рынков (Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Банковское дело: Учеб. пособие. – М. : Издательство РИОР, 2005).

Коммерческие банки большинства западных стран выполняют сейчас различные операции для удовлетворения финансовых потребностей всех типов клиентов от мелкого вкладчика до крупной компании. Крупные учреждения банков осуществляют для своих клиентов по некоторым оценкам до 300 видов операций и услуг. К ним относятся: ведение депозитных счетов, безналичные переводы средств, прием сбережений, выдача разнообразных ссуд, купля-продажа ценных бумаг, операции по доверенности, хранение ценностей в сейфах и др. Благодаря этому

коммерческие банки постоянно и неразрывно связаны практически всеми звеньями воспроизводственного процесса.

Операции коммерческого банка представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике. По российскому законодательству к основным **банковским операциям** относят следующие:

- привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
- предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;
- открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению клиентов, в том числе банков-корреспондентов;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание клиентов;
- управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;
- покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с действующим законодательством;

• выдача банковских гарантий.

При этом в Законе «О банках и банковской деятельности» (в редакции 1995 г.) подчеркивается, что небанковские кредитные организации вправе осуществлять банковские операции, за исключением операций, предусмотренных пунктами 1,2,3 и 9. Допустимые сочетания иных банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Банком России.

Кроме того, в соответствии с российским банковским законодательством коммерческие банки помимо перечисленных выше банковских операций вправе производить следующие сделки:

• выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;

• приобретение права требования по исполнению обязательств от третьих лиц в денежной форме;

• оказание консультационных и информационных услуг;

• предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;

• лизинговые операции.

Кредитная организация также вправе выполнять иные сделки, присущие ей как юридическому лицу в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все банковские

операции и сделки осуществляются в рублях, а при наличии соответствующей лицензии Банка России и в иностранной валюте.

Кредитной организации (в том числе коммерческим банкам) запрещается занятие производственной, торговой и страховой деятельностью, т. е. эти операции следует отнести к числу небанковских.

Приведенные ранее положения из Закона «О банках и банковской деятельности» содержат упоминание об операциях и услугах банка. В отечественной экономической литературе нередко не делают различий между этими понятиями. При этом распространено определение банковских услуг как «массовых операций». Однако из такого определения не ясно, чем услуги отличаются от банковских операций. Между тем о банковских услугах речь может идти лишь в рамках взаимоотношений «клиент – банк». Именно наличие клиента и позволяет рассматривать операции банка как его услуги. Таким образом, **банковской услугой является одна или несколько операций банка, удовлетворяющих определенную потребность клиента.**

Кроме того, услуги коммерческих банков можно определить как проведение банковских операций по поручению клиента в пользу последнего за определенную плату. К основным характеристикам банковской услуги относятся:

- нематериальная сущность услуг;

• продукт не складируется, но в банках создаются запасы денежных средств, которыми управляет банкир;

• проведение банковских операций и услуг регламентируется в законодательном порядке;

• автор новой банковской услуги не имеет авторских прав;

• система сбыта (предоставления банковских операций и услуг) эксклюзивна и интегрирована, поскольку все филиалы одного банка выполняют одинаковый набор банковских операций и услуг.

Важно отметить, что в соответствии с российским банковским законодательством кредитным организациям запрещается заключать соглашения и выполнять согласованные действия, направленные на монополизацию рынка банковских услуг, а также на ограничение конкуренции в банковском деле. Приобретение акций (долей) уставных капиталов кредитных организаций, а также заключение соглашений, предусматривающих контроль за деятельностью кредитных организаций (их объединений), не должно противоречить антимонопольным правилам.

Клиент банка. Законодательство большинства стран относит к числу клиентов банка любых физических и юридических лиц, открывших счет в банке и заключивших юридический договор с ним. Последнее обстоятельство существенно. Например, в Великобритании лицо, получающее в банке некоторую разовую услугу (обмен валюты или обмен монет на банкноты) его клиентом юридически не считается.

Договор банка с клиентом. В нашей стране отношения между Банком России, коммерческими банками и их клиентами осуществляются на основе договоров, если иное не предусмотрено федеральным законом. Договор определяет основные положения сотрудничества банка и клиента. Согласно договору, деловые взаимоотношения банка и клиента строятся на взаимном доверии. Банк официально предоставляет услуги клиенту, берет обязательство выполнять указания последнего и заверяет клиента в том, что тот может положиться на компетентность банковских работников и их высокий профессионализм.

В договоре должны быть указаны процентные ставки по кредитам и вкладам (депозитам), стоимость банковских услуг и сроки их выполнения, в том числе сроки обработки платежных документов, имущественная ответственность сторон за нарушения условий договора, включая ответственность за нарушение обязательств по срокам платежей, а также порядок его расторжения и другие существенные условия договора.

Все права представительства или распоряжения денежными средствами, ценными бумагами и другими ценностями имеют силу до тех пор, пока от клиента не поступает специального письменного указания об их отмене или приостановлении. Изменения в правах представительства или распоряжения средствами вступают в силу только после того, как банк получает о них уведомление в письменном виде. При этом клиент обязуется уведомлять банк немедленно о всех событиях, имеющих важное значение с учетом деловых взаимоотношений

клиента и банка, особенно об изменениях в наименовании клиента (названии компании) и его правоспособности (например, о достижении клиентом совершеннолетия).

Процентные ставки по кредитам, вкладам (депозитам) и комиссионное вознаграждение по операциям устанавливается кредитной организацией по соглашению с клиентами, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Кредитная организация не имеет права в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам, вкладам (депозитам), комиссионное вознаграждение и сроки действия этих соглашений (договоров) с клиентами, за исключением тех случаев, когда это предусмотрено в соглашении с клиентом. Клиент вправе предъявлять претензии банку исключительно в пределах суммы средств на своем счете (счетах), в той же валюте и только в строго оговоренных случаях, когда эти претензии не вызывают дискуссий или подтверждены выпиской из решения суда.

Банковские счета. Практически во всех странах правовые взаимоотношения банка и клиента начинаются с открытия счета. В нашей стране клиенты банка вправе открывать необходимое им количество расчетных, депозитных и иных счетов в любой валюте в коммерческих банках с их согласия, если иное не установлено федеральным законом. Например, клиент – юридическое лицо может иметь несколько счетов по основной деятельности. Одним из таких счетов является **расчетный (текущий) счет,** который используется для зачисления выручки от реализации продукции (работ, услуг), учета доходов от внереализационных операций

и иных поступлений, а также для расчетов с поставщиками, бюджетом, рабочими и служащими и других платежей. Кроме расчетного счета клиент банка может иметь **также депозитные, ссудные и другие счета в рублях и иностранной валюте.**

Порядок открытия, ведения и закрытия банком счетов клиентов устанавливается федеральными законами и Банком России. Ответственность коммерческого банка, его руководителей и иных должностных лиц за нарушение этого порядка устанавливается федеральными законами.

В ряде стран мира клиент вправе потребовать от банка «особого режима» для своего счета. Под особым режимом обычно понимают оставление почтовой корреспонденции клиента в банке, когда по соображениям конфиденциальности клиент заинтересован в том, чтобы вся его почта оставалась в банке, откуда он ее забирает лично или с помощью своих доверенных лиц. Обслуживание счетов с особым режимом требует больших банковских издержек, чем обслуживание обычных счетов, поэтому статус особого счета предоставляется, как правило, лишь с разрешения руководства банка (Шевчук В. А., Шевчук Д. А. Банковское право: Учеб. пособие. – М. : Издательство РИОР, 2005).

С особым вниманием банки подходят к вопросу закрытия счета. Как правило, закрытию счета предшествует присвоение ему категории «спящего» (dormant account) в результате продолжительного отсутствия операций по нему. В зависимости от местного законодательства

«спящие» в течение определенного периода времени счета объявляются конфискованными и передаются в государственную казну. В некоторых странах законодательство (например, Закон «О конфискации имущества» в Великобритании) требует от банка приложения необходимых усилий для обнаружения владельца счета (обычно это происходит путем публикации объявлений в газетах) перед передачей средств государству.

В процессе проведения межбанковских операций в соответствии с действующим законодательством российские коммерческие банки на договорных началах могут привлекать и размещать друг у друга средства в форме вкладов (депозитов), кредитов, производить расчеты через создаваемые в установленном порядке расчетные центры и **корреспондентские счета,** открываемые друг у друга, и совершать другие взаимные операции, предусмотренные лицензиями, выданными Банком России.

Коммерческий банк ежемесячно сообщает в Банк России о вновь открытых корреспондентских счетах на территории Российской Федерации и за рубежом.

Корреспондентские отношения между коммерческим банком и Банком России осуществляются также на договорных началах. Списание средств со счетов кредитной организации производится по ее распоряжению либо с ее согласия, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом. При недостатке средств для кредитования клиентов и

выполнения принятых на себя обязательств коммерческий банк может обращаться за получением кредитов в Банк России на определяемых последним условиях.

В соответствии с российским банковским законодательством при заключении сделки кредитная организация обязана по требованию физического или юридического лица предоставить информацию о своей финансовой отчетности, в том числе бухгалтерский баланс, и аудиторское заключение за предыдущий год и ежемесячные бухгалтерские балансы за текущий год. За нарушение порядка раскрытия информации и введение клиентов и инвесторов в заблуждение с помощью недостоверной информации кредитная организация несет ответственность в соответствии с действующим законодательством.

Итак, многие коммерческие банки в современных условиях предлагают своим клиентам (как физическим, так и юридическим лицам) широкий круг операций и услуг. Коммерческие банки универсального типа выполняют функции по аккумуляции денежных средств населения, хозяйственных организаций, фирм, компаний; по размещению кредитных ресурсов; организации и проведению денежных расчетов; предлагают клиентам различные банковские операции и услуги (Шевчук Д. А. Основы банковского дела. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Активные и пассивные операции, их виды, экономическое содержание

В условиях рыночной экономики все операции коммерческого банка можно условно разделить на три основные группы:

• пассивные операции (привлечение средств);

• активные операции (размещение средств);

• активно-пассивные (посреднические, трастовые и пр.) операции (рис. 20.1).

В российской банковской практике операции коммерческих банков также обычно делят на три группы.

1. Пассивные операции – операции по привлечению средств в банки, формированию ресурсов последних. Значение пассивных операций для банка велико.

В условиях рыночной экономики особую важность приобретает процесс формирования банковских пассивов, оптимизация их структуры и в связи с этим качество управления всеми источниками денежных средств, которые образуют ресурсный потенциал коммерческого банка. Очевидно, что устойчивая ресурсная база банка позволяет ему успешно проводить ссудные и иные активные операции. Поэтому каждый коммерческий банк стремится наращивать свои ресурсы.

К пассивным операциям банка относят: привлечение средств на расчетные и текущие счета юридических и физических лиц; открытие срочных счетов граждан, предприятий и организаций; выпуск ценных бумаг; займы, полученные от других банков, и т. д.

Все пассивные операции банка, связанные с привлечением средств, в зависимости от их экономического содержания делятся на:

• депозитные, включая получение межбанковских кредитов;

• эмиссионные (размещение паев или ценных бумаг банка).

Ресурсы банка состоят из заемных средств и собственного капитала. Собственный капитал – это средства, принадлежащие непосредственно банку, в отличие от заемных, которые банк привлек на время. Особенность собственного капитала банка по сравнению с капиталом других предприятий заключается в том, что собственный капитал банков составляет примерно 10%, а на предприятиях – около 40-50%. Несмотря на небольшой удельный вес, собственный капитал банка выполняет несколько жизненно важных функций.

Защитная функция. Значительная доля активов банка (примерно 88%) финансируется вкладчиками. Поэтому главной функцией акционерного капитала банка и приравненных к нему средств является защита интересов вкладчиков. Защитная функция собственного капитала означает возможность выплаты компенсации вкладчикам в случае ликвидации банка. Собственный капитал позволяет сохранять платежеспособность банка путем создания резерва активов, позволяющих банку функционировать, несмотря на угрозу появления убытков. Важно иметь в виду, что большая часть убытков банка покрывается не за счет капитала, а текущих активов. В отличие от большинства фирм сохранение платежеспособности банка обеспечивается частью собственного капитала. Банк считается платежеспособным пока остается нетронутым акционерный капитал, т. е. пока стоимость активов равна сумме обязательств, за вычетом

необеспеченных обязательств плюс его акционерный капитал. Однако такой подход существовал не всегда. Из истории России известно, что коммерческий банк в конце XIX в. мог считаться несостоятельным, если его капитал сокращался до размера, при котором он должен был прекратить свою деятельность согласно уставу, или при отсутствии в уставе особого указания – если капитал его сокращался на 1/3.

Тема защитной функции капитала банка особенно актуальна сегодня, поскольку в нашей стране, с одной стороны, еще не создана эффективная система страхования депозитов; с другой – нестабильная экономическая ситуация, резкий рост конкуренции в банковском секторе, проведение агрессивной банковской политики при отсутствии адекватной информационной базы, нередко отсутствие профессиональных знаний у части банкиров и другие негативные факторы приводят к банковским банкротствам и потере вкладчиками своих средств. Поэтому для нашей страны наличие собственного капитала является первым условием надежности банка.

Оперативная функция. Для начала успешной работы банку необходим стартовый капитал, который используется на приобретение земли, зданий, оборудования, а также создание финансовых резервов на случай непредвиденных убытков. На эти цели используется также собственный капитал (Шевчук В. А., Шевчук Д. А. Финансы и кредит: Учеб. пособие. – М. : Издательство РИОР, 2006).

Регулирующая функция. Помимо обеспечения финансовой основы для операций и защиты интересов вкладчиков, собственные средства банков выполняют также регулирующую функцию, которая связана с особой заинтересованностью общества в успешном функционировании банков, а также с законами и правилами, позволяющими государственным органам контролировать проводимые операции.

Структура банковских ресурсов отдельных коммерческих банков зависит от степени их специализации или, наоборот, универсализации, особенностей их деятельности, состояния рынка ссудных ресурсов и др.

Например, универсальные коммерческие банки, осуществляющие преимущественно операции по краткосрочному кредитованию, в качестве основного вида привлеченных ресурсов используют краткосрочные депозиты, а инвестиционные банки – покупку ценных бумаг, специальные целевые фонды государства и акционерных компаний и предприятий, предназначенные для капитальных вложений, долгосрочные займы, полученные от других кредитных и финансовых институтов. Не исключено, что по мере развития и расширения деятельности коммерческих банков они и сами будут создавать себе ресурсы, предоставляя наиболее надежным клиентам доверительные кредиты путем зачисления суммы ссуд на счета таких клиентов. Подобные операции должны проводиться только при условии соблюдения ликвидности банка.

Структура собственных средств банка неоднородна по качественному составу и изменяется на протяжении года в зависимости от ряда факторов, в частности от характера использования получаемой банком прибыли (Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Уставный капитал российских банков формируются в основном за счет средств, поступающих в оплату акций (акционерный банк). При этом капитал может формироваться не только за счет взносов денежных средств, но и материальных и нематериальных активов, а также ценных бумаг третьих лиц. Анализ практических данных свидетельствует, что в некоторых банках на долю материальных активов банков приходилось до 70% суммы уставного капитала, что значительно сокращало возможности банка по его использованию в качестве ресурса кредитования и снижало его платежеспособность и ликвидность. Аналогичная ситуация возникала при значительной доле нематериальных активов в уставном капитале банка.

В последние годы у банков увеличивается доля иностранной валюты (пересчитываемой в рублевый эквивалент по курсу ЦБ РФ на дату подписания учредительного договора) в составе денежных средств, образующих уставный капитал, а также ценных бумаг, имеющих рыночную котировку и не эмитированных вносителем.

Собственный капитал банка – основа наращивания объемов его активных операций. Поэтому для каждого банка чрезвычайно важно находить источники его увеличения. Ими могут быть:

нераспределенная прибыль прошлых лет, включая резервы банка; размещение дополнительных выпусков ценных бумаг или привлечение новых пайщиков (Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Управление собственным капиталом играет важную роль в обеспечении устойчивости пассивов и прибыльности банков. Одним из способов управления собственным капиталом банка является дивидендная политика. В условиях финансовой нестабильности и неразвитости фондового рынка многие российские банки обеспечивают рост собственного капитала путем накопления прибыли. Капитализация дивидендов нередко самый легкий и наименее дорогостоящий способ пополнить акционерный капитал. Вместе с тем ряд банков определили, что курс их акций зависит от уровня выплачиваемых дивидендов, т. е. рост дивидендов ведет к росту курса акций. Таким образом, высокая доходность акций облегчает наращивание капитала с помощью продажи дополнительных акций.

Крупные банки широко используют эмиссию акций в качестве эффективного способа привлечения денежных ресурсов. Коммерческие банки эмитируют как простые акции, так и привилегированные (бессрочные, с ограниченным сроком, конвертируемые в простые). Привилегированные акции как объект инвестиций связаны с меньшим риском, чем простые, но и уровень дивидендов по ним ниже среднего уровня дивидендов, выплачиваемых по простым акциям. Доля привилегированных акций в капитале банка намного ниже, чем простых. Нередко

российские банки выплачивают своим сотрудникам годовые премии в виде привилегированных акций. Спрос на последние на рынке крайне низкий, поскольку крупные инвесторы предпочитают принимать активное участие в управлении банком (что дает им владение простыми акциями). Но решить эту проблему можно, выпуская в достаточном количестве конвертируемые привилегированные акции. Стабилизация экономической ситуации в стране очевидно повлияет на рост спроса на надежные долгосрочные инструменты, в том числе привилегированные акции.

Крупные банки с хорошей репутацией имеют возможность размещения своих акций на фондовом рынке и, манипулируя курсом акций и определяя уровень дивидендов, проводят эффективные операции с целью извлечения дополнительной прибыли. Для небольших банков возможности мобилизации дополнительных ресурсов посредством выпуска акций существенно затруднены. Дешевле и выгоднее привлечь ресурсы вкладчиков, чем наращивать собственный капитал.

В зарубежной практике для увеличения собственного капитала широко распространен выпуск облигаций. Растущий банк постоянно испытывает потребность в долгосрочном капитале для финансирования своего роста и может предпочесть иметь долговые обязательства в структуре своего капитала. Эта потребность покрывается путем рефинансирования выкупа облигаций, по которым истекает срок займа за счет нового выпуска облигаций. В нашей стране данная практика пока не нашла широкого распространения.

Привлеченные средства занимают преобладающее место в структуре банковских ресурсов. В мировой банковской практике все привлеченные средства по способу их аккумуляции делят на депозиты и прочие привлеченные средства. Основную часть привлеченных средств коммерческих банков составляют депозиты.

Важно отметить, что вклады принимаются только банками, имеющими такое право в соответствии с лицензией Банка России. Право привлечения во вклады средств граждан предоставлено банкам, с даты регистрации которых прошло не менее двух лет. Привлечение средств во вклады оформляется договором в письменной форме в двух экземплярах, один из которых выдается вкладчику. Банки обеспечивают сохранность вкладов и своевременность исполнения своих обязательств перед вкладчиками.

Прочие привлеченные средства – это ресурсы, которые банк получает в виде займов, или путем продажи на денежном рынке собственных долговых обязательств. Они отличаются от депозитов тем, что приобретаются на рынке на конкурсной основе. Инициатива их привлечения принадлежит самому банку. Пользуются ими преимущественно крупные банки. Обычно это значительные суммы, в силу чего соответствующие операции считаются оптовыми.

Современная банковская практика характеризуется большим разнообразием вкладов (депозитов) и, соответственно, депозитных счетов:

- депозиты до востребования;

- срочные депозиты;
- сберегательные вклады;
- вклады в ценные бумаги.

Депозиты можно также классифицировать по срокам, категориям вкладчиков, условиям внесения и изъятия средств, уплачиваемым процентам, возможности получения льгот по активным операциям банка и т. д.

2. Активные операции – операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности. К активным операциям банка относятся: краткосрочное и долгосрочное кредитование производственной, социальной, инвестиционной и научной деятельности предприятий и организаций; предоставление потребительских ссуд населению; приобретение ценных бумаг; лизинг; факторинг; инновационное финансирование и кредитование; долевое участие средствами банка в хозяйственной деятельности предприятий; ссуды, предоставляемые другим банкам.

Активные операции банка по экономическому содержанию делят на:

- ссудные (учетно-ссудные);
- расчетные;
- кассовые;
- инвестиционные и фондовые;

• гарантийные.

ССУДНЫЕ ОПЕРАЦИИ – операции по предоставлению (выдаче) средств заемщику на началах срочности, возвратности и платности. Ссудные операции, связанные с покупкой (учетом) векселей либо принятием векселей в залог, представляют собой учетные (учетно-ссудные) операции.

В Законе «О банках и банковской деятельности» предусмотрено, что кредитная организация может предоставлять кредиты под залог движимого и недвижимого имущества, государственных и иных ценных бумаг, гарантии и иные обязательства в соответствии с федеральными законами.

Виды ссудных операций чрезвычайно разнообразны. Они делятся на группы по следующим критериям (признакам):

• тип заемщика;

• способ обеспечения;

• сроки кредитования;

• характер кругооборота средств;

• назначение (объекты кредитования);

• вид открываемого счета;

• порядок выдачи средств;

• метод погашения ссуды;

• порядок начисления и погашения процентов;

• степень риска;

• вид оформляемых документов и др.

Итак, классификация ссуд заемщиков и объектов кредитования может быть проведена по ряду признаков.

По направлениям использования (объектам кредитования) ссуды в нашей стране подразделяют на: целевые (кредиты на оплату материальных ценностей для обеспечения производственного процесса, кредиты для осуществления торгово-посреднических операций, кредиты на строительство и приобретение жилья, кредиты на формирование оборотных средств и др.) и нецелевые (например, кредиты на временные нужды).

Опыт стран Восточной Европы и России свидетельствует о том, что по мере развития рыночных отношений и самостоятельности банков в структуре их кредитных вложений могут произойти определенные сдвиги, связанные с появлением новых объектов кредитования, приемов по поддержанию ликвидности банковской деятельности, что, в свою очередь, влияет на организационную структуру коммерческого банка, а также банковской системы в целом (Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

По субъектам кредитной сделки (по облику кредитора и заемщика) различают:

а) в зависимости от типа кредитора:

• банковские ссуды (предоставляемые отдельными банками или банковскими консорциумами, объединениями, в силу чего и получили название консорциальных);

• ссуды кредитных организации небанковского типа (ломбардов, пунктов проката, касс взаимопомощи, кредитных кооперативов, строительных обществ, пенсионных фондов и т. д.);

• личные или частные ссуды (предоставляемые частными лицами);

• ссуды, предоставляемые заемщикам предприятиями и организациями (в порядке коммерческого кредитования или ссуды с рассрочкой платежа, предоставляемые населению торговыми организациями и др.);

б) по типу заемщика:

• ссуды юридическим лицам: коммерческим организациям (предприятиям и организациям, в том числе банкам, компаниям, фирмам), некоммерческим, правительственным организациям;

• ссуды физическим лицам.

По отраслевому признаку различают ссуды, предоставляемые банками предприятиям промышленности, сельского хозяйства, торговли, транспорта, связи и т. д.

По срокам кредитования ссуды подразделяют на:

• краткосрочные (сроком от одного дня до одного года);

• среднесрочные (сроком от одного года до трех-пяти лет);

• долгосрочные (сроком свыше трех-пяти лет).

В настоящее время в России в связи с общей экономической нестабильностью деление ссуд по срокам носит условный характер. Банки, предоставляя ссуды, делят их на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года). Краткосрочную ссуду можно оформить на определенный срок (в пределах года) или до востребования. Ссуда до востребования не имеет фиксированного срока, и банк может потребовать ее погашения в любое время. При предоставлении ссуды до востребования часто предполагается, что заемщик сравнительно ликвиден и что активы, в которые вложены заемные средства, могут быть превращены в наличность в кратчайший срок.

По виду открываемого счета бывают разовые ссуды, предоставляемые с отдельных (простых) ссудных счетов или кредитование со специальных ссудных счетов, предусматривающих учет совокупной задолженности клиента перед банком.

По обеспечению выделяют ссуды необеспеченные (бланковые) и обеспеченные (залогом, гарантиями, поручительствами, страхованием). Главная причина, по которой банк требует обеспечения, – риск понести убытки в случае нежелания или неспособности заемщика погасить ссуду в срок и полностью. Обеспечение не гарантирует погашения ссуды, но уменьшает риск, так как в случае ликвидации банк получает преимущество перед другими кредиторами в отношении любого вида активов, которые служат обеспечением банковской ссуды.

По графику погашения различают ссуды, погашаемые единовременно, и ссуды с рассрочкой платежа. Кредиты без рассрочки платежей имеют важную особенность: по таким кредитам погашение задолженности по ссуде и процентов осуществляется единовременно.

Ссуды с рассрочкой платежа включают: ссуды с равномерным периодическим погашением ссуды (ежемесячно, ежеквартально и т. д.); ссуды с неравномерным периодическим погашением ссуды (сумма платежа в погашение ссуды меняется (возрастает или снижается) в зависимости от определенных факторов, например по мере приближения даты окончательного погашения ссуды или завершения кредитного договора; ссуды с неравномерным непериодическим погашением. При выдаче ссуды с рассрочкой платежа действует принцип, согласно которому сумма ссуды списывается частями на протяжении периода действия договора. Подобный порядок погашения ссуды не столь обременителен для заемщика, как при единовременной уплате долга. Для банка также выгоднее, чтобы ссуда погашалась периодически в течение всего периода действия договора, так как это ускоряет оборачиваемость кредита и высвобождает кредитные ресурсы для новых вложений, повышая таким образом его ликвидность.

Возможно также деление ссуд на ссуды с льготным периодом погашения и без льготного периода.

По методу взимания процентов ссуды классифицируют следующим образом: ссуды с удержанием процентов в момент предоставления ссуды; ссуды с уплатой процентов в момент

погашения кредита и ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику).

Существует также такое понятие, как ссуда с аннуитетным платежом, т. е. погашением основного долга с одновременной уплатой процентов за пользование ссудой.

По характеру кругооборота средств ссуды делят на: а) сезонные и несезонные, б) разовые и возобновляемые (револьверные, ролловерные). В группу револьверных кредитов, как правило, включают кредиты, предоставляемые клиентам по кредитным картам или кредиты по единым активно-пассивным счетам в форме овердрафта, контокоррентного кредита и т. д.

В качестве примера можно привести практику США, где потребительские ссуды делят на три группы: ссуды с рассрочкой платежа, револьверные и ссуды без рассрочки платежа.

Кредит с рассрочкой платежа предполагает периодическое погашение ссуды и процентов. В большинстве случаев заемщик получает такой кредит для покупки товаров или покрытия других расходов и обязуется погашать кредит ежемесячно равными долями. Кредиты, предоставляемые по кредитным картам, и овердрафт по текущим счетам формально можно отнести к кредитам с рассрочкой платежа, так как по ним также осуществляются периодические (в основном ежемесячные) платежи. Однако они имеют ряд особенностей, что позволяет выделить их в отдельную группу кредитов.

Сроки погашения ссуд с рассрочкой платежа в США обычно составляют от двух до пяти лет. Размеры ссуд варьируются в больших диапазонах. Такие кредиты нередко предоставляются на небольшие суммы, но в то же время объектами кредитования по ним могут быть автомобиль, яхта, самолет и другие крупные покупки стоимостью свыше 100 тыс. долл.

В отличие от револьверных кредитов большинство ссуд с рассрочкой платежа являются обеспеченными (Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Кредиты с рассрочкой платежа могут принимать форму прямого или косвенного банковского кредита. При предоставлении прямого банковского кредита заключается кредитный договор между банком и заемщиком – пользователем ссуды. Косвенный банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом. Таким посредником чаще всего выступают предприятия розничной торговли. Кредитный договор в этом случае заключается между клиентом и магазином, который в последующем порядке получает ссуду в банке. О распространенности подобной формы кредитования свидетельствует, например, тот факт, что в настоящее время свыше 60% ссуд, выдаваемых американцам на приобретение автомобиля, представляют собой косвенный кредит.

Прямое и косвенное банковское кредитование имеет свой преимущества и недостатки. Первое, что выгодно отличает прямое банковское кредитование от косвенного, – это простота

организации кредитного процесса, которая позволяет точно оценить объект кредитования, выяснить экономическую целесообразность выдачи ссуды и организовать действенный контроль за ее использованием и погашением. Все это, несомненно, положительно влияет на организацию кредитных отношений банка с заемщиком. К негативным факторам, с позиций банка, связанным с прямым банковским кредитованием, обычно относят несколько более высокий уровень риска, чем при косвенном банковском кредитовании. Чем обусловлен подобный вывод?

Во-первых, тем, что современная практика кредитования в нашей стране имеет ряд сложностей: а) глубокий анализ кредитоспособности клиентов на стадии, предшествующей выдаче ссуды, проводят далеко не все коммерческие банки; б) методики анализа кредитоспособности не всегда отвечают требованиям практики; в) наличие обеспечения по ссуде нередко носит формальный характер.

Во-вторых, макроэкономическая ситуация в стране (экономическая, политическая, социальная нестабильность, инфляция, платежный кризис и т. д.) также негативно отражается на организации кредитного процесса.

Косвенное банковское кредитование позволяет банку сократить влияние рисков (кредитных, процентных, валютных, рыночных и пр.), поскольку ссуды, предоставляемые, например, юридическим лицам (торговым организациям, предприятиям, фирмам и т. д.), позволяют с большей степенью достоверности и реальности определить кредитоспособность заемщика

(юридического лица), возможности погашения ссуды в срок и полностью, организовать действенный контроль, в том числе на стадии погашения ссуды. С точки зрения клиента, важно также, что он: а) получает ссуду в момент возникновения потребности в ней (в торговой организации при покупке товаров длительного пользования, например, по кредитной карте), б) для него нет необходимости обращаться в банк с просьбой о выдаче ссуды и т. д.

Приведенная классификация условна, так как в банковской практике подчас невозможно выделить тот или иной вид ссуды в «чистом виде» в соответствии с определенным признаком классификации. Вместе с тем представленная классификация отражает многообразие ссуд, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации, в силу чего ее можно продолжить в зависимости от других признаков.

Все кредитные операции осуществляются коммерческими банками в соответствии с договорами, заключенными с клиентами. Кроме кредитного договора для оформления ссуды клиенты представляют в банк срочное обязательство (обязательство-поручение), залоговое или гарантийное обязательство и заявление на получение ссуды.

При нарушении заемщиком обязательств по кредитному договору коммерческий банк вправе досрочно взыскать предоставленные ссуды и начисленные проценты, если это предусмотрено договором, обращать взыскания на заложенное имущество в порядке, установленном федеральным законом. Более того, банк обязан предпринять все предусмотренные

законодательством Российской Федерации меры для взыскания задолженности. В этом отношении коммерческий банк вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о возбуждении производства по делу о несостоятельности (банкротстве) в отношении заемщиков, не выполняющих свои обязательства по возврату полученных кредитов.

Наряду с операциями по привлечению средств в депозиты ссудные и расчетные операции относятся к числу важнейших операций банка.

РАСЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ — операции по зачислению и списанию средств со счетов клиентов, в том числе для оплаты их обязательств перед контрагентами. Коммерческие банки производят расчеты по правилам, формам и стандартам, установленным Банком России, при отсутствии правил проведения отдельных видов расчетов – по договоренности между собой, при выполнении международных расчетов – в порядке, установленном федеральными законами и правилами, принятыми в международной банковской практике.

Коммерческие банки, Банк России обязаны перечислять средства клиента и зачислять средства на его счет не позднее следующего операционного дня после получения соответствующего платежного документа. В случае несвоевременного или неправильного зачисления на счет или списания со счета клиента денежных средств кредитная организация, Банк России выплачивают проценты на сумму этих средств по официальной процентной ставке Банка России.

КАССОВЫЕ ОПЕРАЦИИ — операции по приему и выдаче наличных денежных средств (Шевчук Д. А. Учет в банках. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006). Более широко кассовые операции можно определить как операции, связанные с движением наличных денежных средств, а также формированием, размещением и использованием денежных средств на различных активных счетах банка (включая счет «Касса» и корреспондентские счета в других банках) и счетах клиентов коммерческого банка (Шевчук Д. А. Основы банковского аудита. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ — операции по инвестированию банком своих средств в ценные бумаги и паи небанковских структур в целях совместной хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности, а также размещенные в виде срочных вкладов в других кредитных организациях (Шевчук Д. А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006). Особенность инвестиционных операций коммерческого банка от кредитных операций заключается в том, что инициатива проведения первых исходит от самого банка, а не его клиента. Это инвестиционная деятельность самого банка (Шевчук Д. А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

ФОНДОВЫЕ ОПЕРАЦИИ – операции с ценными бумагами (помимо инвестиционных).

К фондовым операциям относятся:

• операции с векселями (учетные и переучетные операции, операции по протесту векселей, по инкассированию, домицилированию, акцепту, индоссированию векселей, по выдаче вексельных поручений, хранению векселей, продаже их на аукционе);

• операции с ценными бумагами, котирующимися на фондовых биржах.

ГАРАНТИЙНЫЕ ОПЕРАЦИИ — операции по выдаче банком гарантии (поручительства) уплаты долга клиента третьему лицу при наступлении определенных условий; приносят банкам доход также в виде комиссионных (Шевчук Д. А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Кроме того, активные операции банков делятся в зависимости от:

• степени рискованности – на рисковые и риск-нейтральные;

• характера (направлений) размещения средств – на первичные (операции, связанные с размещением средств на корреспондентском счете, в кассе, с выдачей ссуд клиентам, другим банкам, некоторые иные операции), вторичные (операции, связанные с отчислениями средств в резервный и страховой фонды) и инвестиционные (операции по вложению средств банка в собственный портфель ценных бумаг, в основные фонды, по участию в хозяйственной деятельности других предприятий и организаций);

• уровня доходности – на операции, приносящие доход (высокодоходные и низкодоходные, приносящие доход стабильный или нестабильный) и не приносящие дохода (к последним можно

отнести операции с наличностью, по корреспондентскому счету, по отчислению средств в резервный фонд Центрального банка РФ, выдаче беспроцентных ссуд, пролонгированию и отсрочке ссуд, когда проценты за пользование ссудами не уплачиваются).

3. Активно-пассивные операции банков – комиссионные, посреднические операции, выполняемые банками по поручению клиентов за определенную плату – комиссию. Именно эту группу банковских операций обычно называют услугами. Различают расчетные услуги, связанные с осуществлением внутренних и международных расчетов, трастовые услуги по купле-продаже банком по поручению клиентов ценных бумаг, инвалюты, драгоценных металлов, посредничество в размещении акций и облигаций, бухгалтерское и консультационное обслуживание клиентов и прочие.

КОМИССИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ — операции, осуществляемые банками по поручению, от имени и за счет клиентов; приносят банкам доход в виде комиссионного вознаграждения.

К данной категории операций относятся:

• операции по инкассированию дебиторской задолженности (получение денег по поручению клиентов на основании различных денежных документов);

• переводные операции;

• торгово-комиссионные (торгово-посреднические) операции (покупка и продажа для клиентов ценных бумаг, драгоценных металлов; факторинговые, лизинговые и др.);

• доверительные (трастовые) операции;

• операции по предоставлению клиентам юридических и иных услуг. Особое внимание при проведении доверительных операций банки уделяют счетам клиентов в иностранных валютах. Обычно рекомендуется диверсифицировать средства на таких счетах в несколько наиболее стабильных валют (Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007). Подобная диверсификация позволяет избежать потерь, связанных с резкими колебаниями курсов тех или иных валют. Для удобства ведения учета многие банки пересчитывают средства клиентов во всех валютах в общепринятые единицы. Если же клиент не давал банку специальных указаний относительно выбора валюты вклада, суммы в иностранных валютах, поступающие на его счет, пересчитываются банком в любую валюту.

Классификация операций банка

Все операции банка делят на:

• ликвидные и неликвидные;

• операции в рублевом и валютном выражении;

• регулярные (совершаемые банком периодически, постоянно воспроизводимые им) и иррегулярные (носящие для банка случайный, эпизодический характер);

• балансовые и забалансовые.

На последней категории операций следует остановиться подробнее, тем более что сейчас объем забалансовых операций, выполняемых ведущими банками мира, стремительно возрастает.

Термином «забалансовые операции» обозначается широкий круг операций, которые, как правило, не отражаются в официально публикуемых банковских балансах или даются под чертой в разделе «контр-счетов» («забалансовых» счетов). Забалансовые операции могут проводиться банками как с целью привлечения средств (пассивные операции), так и их размещения (активные). Кроме того, если банки проводят забалансовые операции за определенное вознаграждение (комиссию) по поручению клиента, то их относят к активно-пассивным операциям или банковским услугам.

Особенность забалансовых операций состоит в том, что значительная их часть представляет собой обязательство банка совершить активную (реже – пассивную) операцию при наступлении (возникновении) определенных, заранее оговоренных условий. Таким образом, особенностью большей части забалансовых операций является их условный характер, поэтому они часто называются условными обязательствами.

Забалансовые операции – не новое явление в мировой банковской деятельности. Кредитные учреждения и раньше проводили их отдельные виды, например трастовые (доверительные) операции, форвардные валютные сделки, операции с документарными и резервными аккредитивами. Но до недавнего времени объем забалансовой деятельности был относительно

незначителен и не определял лицо банковской системы. Положение резко изменилось в начале 80-х гг. Забалансовые операции превратились в одно из ведущих направлений банковской деятельности. Доходы от них играют все возрастающую роль в формировании банковской прибыли. Наибольшее развитие забалансовая деятельность получила у американских банков. Насчитывается более тридцати разновидностей забалансовых операций, которые позволяют банкам решать следующие основные задачи:

- страхование и перераспределение рисков между участниками рынка, в особенности кредитного и рыночного;
- расширение доступа к кредитным ресурсам и снижение стоимости заимствований;
- получение дополнительной прибыли и повышение доходности активов;
- сохранение требуемого органами банковского надзора соотношения между капиталом и активами при увеличении объема операций;
- управление активами и пассивами;
- проведение спекулятивных операций.

Доходность, риски и их страхование банковских операций

Классификация доходов и расходов банка с позиции управленческого учета важна для использования методов маржинального анализа результатов деятельности банка, позволяющих рассчитывать важнейшие аналитические показатели: финансовую прочность банка (критическую

точку безубыточности), запас финансовой прочности банка, среднюю безубыточную доходность по каждой группе вложений, влияние операционного рычага на прибыль банка. Цель анализа безубыточности банковской деятельности заключается в установлении степени воздействия изменения объема доходов банка на конечный финансовый результат (прибыль банка). При построении модели безубыточности банковской деятельности исходят из ряда предположений и ограничений: анализ проводится в рамках краткосрочного периода, в котором объем операций ограничен имеющимися факторами производства; рассматривается диапазон операций, для которого имеется информация по возможным расходам; предполагается, что все переменные, кроме анализируемых, остаются неизменными; все расходы банка подразделяются на постоянные и переменные; допускается линейная зависимость совокупных расходов и совокупного дохода от объема банковских операций; переменные расходы на единицу вложенных средств и уровень процентной ставки постоянны. Ключевыми элементами анализа являются такие показатели, как операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Экономическое содержание показателя силы воздействия операционного рычага заключается 5 в следующем: всякое возможное изменение доходов банка на 1 % приведет к изменению его прибыли на столько процентов, сколько составляет показатель силы воздействия операционного рычага. Разделение расходов банка на условно-постоянные и условно-переменные позволяет определить часть расходов, которую для безубыточного

функционирования следует покрыть доходами от активных операций. Под «точкой безубыточности» понимают минимально допустимый доход (МДД), при котором банк не получает прибыль, но и не терпит убытков. МДД позволяет рассчитать один из важнейших показателей анализа – уровень финансовой прочности (УФП), под которым понимают удельный вес минимально допустимого дохода банка в совокупном доходе: чем ниже удельный вес МДД банка в совокупном доходе, тем выше запас финансовой прочности банка. Запас финансовой прочности банка (ЗФП) показывает уровень снижения совокупного дохода, который в состоянии выдержать банк без угрозы для устойчивости финансового положения. Поскольку распределение постоянных расходов банка на все виды доходных операций является достаточно трудоемким процессом, существует упрощенный способ расчета минимально допустимого дохода, позволяющий оценить коэффициент покрытия условно-постоянных расходов каждой единицей привлеченных ресурсов. Минимально допустимый доход от вложения средств в отдельную активную операцию (МДД0). Кроме вышеизложенных подходов к определению точки безубыточности банковской деятельности, существуют иные методы расчета этого показателя, отражающие специфичность банковских операций и услуг. Один из таких методов основан на расчете нулевой доходной (достаточной) маржи банка (М0). Достаточная маржа банка – это минимальный разрыв в ставках по активным и пассивным операциям, который позволяет покрывать общие расходы на функционирование банка, но не приносит прибыли, т. е.

характеризует сложившуюся величину затрат, не покрытых полученными комиссиями и прочими доходами на каждый рубль размещенных средств банка, приносящих доход в виде процентов. Чем ниже значение показателя, тем больше у банка возможностей увеличить прибыль. Аналогично предыдущему методу процентная ставка, рассчитанная на основе средней реальной стоимости ресурсов и достаточной (нулевой) маржи, позволяет определить среднюю минимально необходимую ставку доходности вложений как сумму нулевой маржи и средней стоимости привлеченных ресурсов. Однако для многих российских банков расчет достаточной маржи осложняется тем, что кредитование не является преобладающим видом деятельности, и зачастую общие расходы банка полностью покрываются доходами непроцентного характера, в результате чего получается отрицательное значение нулевой маржи. Для устранения таких диспропорций часто прибегают к расчету так называемого коэффициента внутренней стоимости операций (КВС), характеризующего минимальную, не приносящую прибыли цену банковского продукта и минимальную норму доходности операций. В рамках оценки коэффициента внутренней стоимости банковских операций целесообразно провести факторный анализ с целью выявления основных причин и факторов, вызвавших изменение данного коэффициента. На следующих этапах анализа рекомендуется провести факторный анализ формирования чистой прибыли банка. В этой связи можно обратиться к нашедшей широкое применение мультипликативной модели чистой прибыли банка, построенной на основе показателя рентабельности уставного капитала банка и

отражающей влияние на ее уровень объема уставного капитала банка (УК), эффективности управления налогами и другими выплатами из прибыли (П1/П), контроля за расходами (маржа прибыли (П/Д)), управления активами (доходность активов (Д/А)) и ресурсами (структура источников средств (А/УК)).

В настоящее время банковские ссуды классифицируются по ряду признаков, в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, методам погашения, целевому направлению использования, объектом кредитования, объему и т. д.

По типу заемщика ссуды можно сгруппировать следующим образом: ссуды государственным предприятиям, акционерным обществам, кооперативам, МП, СП, частным лицам.

По видам обеспечения ссуды подразделяются на обеспеченные и необеспеченные или бланковые. Обеспечением ссуд могут выступать: залог, гарантии, поручительства, страхование. В качестве их могут выступать различные виды активов.

Главная причина, по которой банк требует обеспечения, – риск понести убытки в случае не желания или неспособности заемщика погасить ссуду в срок и полностью.

Если клиент не имеет достаточного обеспечения или спрашивает ссуду на операцию, имеющую повышенную степень риска, банк рассматривает вопрос о целесообразности выдачи кредита при страховании его в страховых организациях. Эта операция носит название

«страхование риска не погашения кредита». Ее проводит страховое общество, получая определенный процент от суммы кредитного договора.

Обеспечение кредита, его страхование уменьшают риск не погашения кредита. Вместе с тем, для кредитного работника предпочтительнее, чтобы ссуда возмещалась за счет дохода заемщика.

Состав клиентов банков определяет метод расчета риска банка и его степень. Мелкий заемщик подвержен большей зависимости от случайностей рыночной экономики, чем крупный. В то же время крупные кредиты, выданные одному заемщику или группе связанных заемщиков часто, являются причиной банковских банкротств. Поэтому один из методов регулирования риска от предоставления крупных кредитов является ограничения его размера.

Степень кредитного риска учитывается также возможности его гарантирования, страхования и других методов регулирования.

Формируя свою кредитную политику, коммерческий банк должен учитывать характер колебаний и категорию депозитов. Для уменьшения степени рискованности кредита банкам необходимо разрабатывать методы расчета коэффициента связанности депозитов с учетом особенностей работы и руководствоваться им при размещении депозитов в активы.

Важно также использовать различные приемы и методы оценки ликвидности баланса банка, рейтинговые оценки, выполнение экономических нормативов Центрального банка (директивные и оценочные) и т. д.

Важно учитывать также процентный риск, возникающий в том числе, при формировании депозитов и проведении кредитных операций.

Большое значение при формировании кредитной политики банка имеют внешние риски, которые характеризуют уровень развития экономики страны в целом, стабильность ее денежно-кредитных отношений и другие факторы, не связанные непосредственно с деятельностью данного банка или его клиента. К этой группе рисков относятся политические риски (потери, возникающие в результате войн, революций, национализации, запрета на платежи, за границу, консолидации долгов, введение элебарго), риски стихийных бедствий, землетрясение, пожаров и т. д.

Во многом кредитную политику банка определяет денежно-кредитная и фискальная политика государства.

Кредитная политика включает в себя ряд элементов, среди них: 1) сфера деятельности банка, регион, в котором банк развивает свои операции, 2) вилы предоставляемых банком услуг, 3) обеспечение кредитов, 4) анализ кредитоспособности заемщика, 5) срок погашения ссуды, 6) процентная политика банка, в частности, взимание платы за пользование ссудами, строится сегодня с учетом рентабельности банка, а также интересов развития экономики страны в целом.

Ставки процента по активным операциям банка определяются, с учетом официальной учетной процентной ставки Центрального банка, кредитной моржи по различным категориям

клиентов, вида и срока предоставления ссуды. Ставки процента определяются в настоящее время в процессе переводов между заемщиком и банком. Фактора, которые учитываются при определении платы за кредит, включают также:

– издержки привлечения средств (уровень средней процентной ставки по депозитам),

– степень риска, присущая данной ссуде (включая состояние обеспечения),

– срок погашения ссуды,

– расходы по формированию ссуды и контролю за ее погашением,

– ставки банков-конкурентов,

– характер отношений между банками и заемщиками (в том числе доходы от средств на депозитном счете заемщика и расходы по оказанию ему услуг – оплате его счетов и прочих),

– норма прибыли, которая может быть получена при инвестировании средств и другие активы.

Процентная политика коммерческого банка определяется также продолжительностью разрыва между сроками освобождения привлеченных и размещенных средств и колебаний процентных ставок, уровнем процентного риска для банка, который выражается в опасности потерь в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых банком по привлеченным средствам, над ставками по предоставляемым ссудам.

Для снижения размера процентного риска банки включают в размер процентной ставки по кредиту рисковую процентную надбавку – «рисковую премию» или размер страхового процента (в случае страхования погашения ссуды самими банками). В условиях усиления инфляционных тенденций в экономике различают также реальные и номинальные ставки банковских процентов. К реальным относятся, скорректированные с учетом индекса инфляции (Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Для исключения или ослабления процентного риска банки учитывают также возможности маневрирования размерами процентов со стороны банка путем увеличения средств на более длительные сроки, привлекая для рефинансирования средств на короткие сроки, либо установления плавающих процентных ставок, отражающих изменения в уровне ставок на рынке (при этом процентный риск перекладывается на плательщика)..

При расчете банками коэффициента процента риска необходимо учитывать трудности согласования сроков платежей банков по обязательствам и получения платежей от клиентов, невыполнения партнерами обязательств из-за временной нехватки средств, операционные и технические задержки, влияния других рисков по банковским операциям.

Организация кредитных отношений банка с заемщиком.

Организация кредитных взаимоотношений банка с заемщиком определяются многими факторами, включая размер банка, квалификацию банковских работников, отвечающих за

оформление ссуды, величину кредитного портфеля, виды ссуд, и др. Всю работу, связанную с оформлением кредитного договора, выдачей ссуды, ее возвратом и закрытием кредитного дела можно разбить на несколько этапов:

1 этап. Формирование портфеля кредитных заявок.

2 этап. Проведение переговоров с потенциальным клиентом.

3 этап. Принятие решения о целесообразности выдачи кредита и форма его предоставления.

4 этап. Формирование кредитного дела.

5 этап. Работа с клиентами после получения им ссуды.

6 этап. Возврат кредита с процентами и закрытие кредитного дела.

Формирование и анализ состава, структуры и использование банковских ресурсов

Формирование банками кредитных ресурсов, а также их использование связано с функциями кредита и прежде всего с перераспределительной функцией. Перераспределительные процессы связаны с одной стороны с аккумуляцией кредитных ресурсов, а с другой стороны – с размещением их в ссуды.

Ранее действовавшая система централизованного формирования и использования ссудного фонда приводила к тому, что в банковской сфере вопросам формирования ресурсной базы не предавалось должного значения. Выдача кратко– и долгосрочных ссуд учреждениями банков не

была поставлена в зависимость от наличия у них кредитных ресурсов. Контроль за устойчивостью финансового положения банков и ликвидностью их баланса не осуществлялся.

Монополия банков на проведение кредитных операций, жесткое закрепление за ними соответствующей клиентуры, нахождение банковских учреждений на сметном финансировании не способствовали повышению заинтересованности их работников в расширении и совершенствовании операций по привлечению ресурсов (Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Сложившаяся практика формирования и использования кредитных ресурсов не отвечала потребностям рыночной экономики. Поэтому, в условиях перехода к рынку, функционирования банков на принципах коммерческого расчета забота о создании стабильной качественной ресурсной базы является одной из основных задач в их деятельности.

Образец тарифов на банковские операции

1. Открытие и ведение счетов в валюте Российской Федерации

№ операции	Вид операции	Тариф	Порядок взимания тарифа
1. 1	Открытие счета	бесплатно	
1. 2	Ведение счета	200 рублей	Комиссия взимается в течение 10 рабочих дней месяца следующего за отчетным периодом (квартал), если обороты по счету не превышают 100 тыс. рублей в квартал и остаток по счету не менее 200 рублей и не более 500 тыс. рублей
1. 3	Закрытие счета	бесплатно	
1. 4	Предоставление выписок и приложений к ним	бесплатно	
1. 5	Предоставление дубликатов выписок и приложений к ним	50 рублей за документ	в день оказания услуги
1. 6	Зачисление поступивших денежных средств	бесплатно	
1. 7	Безналичные платежи со счета:		
	платежи в бюджеты всех уровней и небюджетные фонды	бесплатно	в день проведения платежа
	внутрибанковский платеж в пределах одного региона	бесплатно	
	внутрибанковский межрегиональный платеж	5 рублей	
	межбанковский платеж*	10 рублей	
	межбанковский платеж (Би-Принт)	7 рублей	
	межбанковский платеж по системе Интернет-Банкинг	7 рублей	
	межбанковский платеж	0,05% от суммы платежа, но не	

1. 8	Аннулирование (отзыв) платежного документа	50 рублей	в день оказания услуги
1. 9	Внесение изменений в предоставленные платежные документы	60 рублей за каждый платежный документ	в день оказания услуги
1. 10	Ведение переписки по розыску сумм по письменному запросу клиента	300 рублей за каждый платежный документ	в день оказания услуги
1. 11	Оформление денежной чековой книжки	50 рублей	в день оказания услуги
1. 12	Выдача наличных денежных средств по чекам по предварительной заявке:		
	на заработную плату и приравненные к ней выплаты	0,4 % от суммы	в день оказания услуги
	на другие цели:		
	на закупку сельхозпродукции	10 % от суммы	в день оказания услуги
	на выплату дохода, погашение и покупку ценных бумаг	10 % от суммы	в день оказания услуги
	прочие до 300 000 рублей	0,8 % от суммы	в день оказания услуги
	прочие свыше 300 000 рублей	10 % от суммы	в день оказания услуги
1. 13	Прием наличных денежных средств:		
	банкноты	0,1 % от суммы	в день оказания услуги
	монеты	2,0 % от суммы	в день оказания услуги
1. 14	Взнос в Уставной капитал	бесплатно	в день оказания услуги
1. 15	Размен банкнот на монеты по предварительной заявке	2,0 % от суммы min 500 рублей	в день оказания услуги
1. 16	Обмен монеты на банкноты по предварительной заявке	2,0 % от суммы min 500 рублей	в день оказания услуги

* платежи в пользу Общеармянского фонда «Айастан» в КБ «Юнибанк» (ЗАО) осуществляются бесплатно

2. Открытие и ведение счетов в иностранной валюте

№ операции	Вид операции	Тариф	Порядок взимания тарифа
2. 1	Открытие счета	бесплатно	
2. 2	Ведение счета	бесплатно	
2. 3	Закрытие счета	бесплатно	
2. 4	Предоставление выписок по счету, авизующих и платежных документов	бесплатно	
2. 5	Предоставление дубликатов выписок по счету, авизующих и платежных документов	5 USD	по курсу на день оказания услуги
2. 6	Зачисление поступивших денежных средств	бесплатно	
2. 7	Перевод денежных средств по счетам межфилиальных расчетов на счета клиентов КБ, перевод денежных средств в пользу клиентов кредитных учреждений, имеющих счет в КБ*	10 USD	по курсу на день совершения операции
2. 8	Перевод денежных средств клиента на счета в другие кредитные учреждения		
	по платежам в долларах США	35 USD	по курсу на день совершения операции
	по платежам в ЕВРО	50 EUR	
	по платежам в других валютах	50 EUR	
2. 9	Расследование по исходящим платежам (изменение платежных инструкций, аннулирование платежного поручения, проведение расследований по инициативе клиента, запрос о дате валютирования счета бенефициара)		
	по платежам в долларах США	25 USD	по курсу на день оказания услуги
	по платежам в ЕВРО	30 EUR	
	по платежам в других валютах	30 EUR	
2. 10	Расследование по входящим переводам клиента-нерезидента РФ (зачисление на счет клиента-нерезидента РФ со счета невыясненных поступлений)		
	по платежам в долларах США	25 USD	по курсу на день оказания услуги; комиссия взимается со счета бенефициара после проведения расследования
	по платежам в ЕВРО	30 EUR	
	по платежам в других валютах	30 EUR	
2. 11	Подтверждение телексного ключа. Заверка ключами КБ информации, передаваемой от имени клиента.	30 USD	по курсу на день оказания услуги
			по курсу на день оказания

* платежи в пользу некоторых фондов осуществляются бесплатно

3. Документарные операции.

№ операции	Вид операции	Тариф	Порядок взимания тарифа
Аккредитивы в рублях для расчетов на территории РФ			
3. 1	Открытие, увеличение срока действия аккредитива	0,15% от суммы min. 500 — max. 6000 рублей	в день оказания услуги
3. 2	Увеличение суммы аккредитива	0,15% от суммы min. 500 — max. 6000 рублей	в день оказания услуги
3. 3	Изменение условий (кроме увеличения суммы или срока действия аккредитива), аннуляция аккредитива до истечения его срока действия	1000 рублей	в день оказания услуги
3. 4	Закрытие аккредитива по истечении срока действия без его использования	500 рублей	в день оказания услуги
3. 5	Предварительное письменное извещение клиента об аккредитиве	500 рублей	в день оказания услуги
3. 6	Прием, проверка и отсылка документов при исполнении аккредитива	0,1% от суммы документов min. 1000 — max. 6000 рублей	в день оказания услуги

Документарные аккредитивы в иностранной валюте			
3. 7	Предварительное авизование аккредитива	30 USD	по курсу на день оказания услуги
3. 8	Авизование условий аккредитива / увеличения его суммы без добавления подтверждения банком		
3. 8. 1	кроме аккредитивов Stand-by	0,12% от суммы (при увеличении — от суммы увеличения), min. 100 USD — max. 500 USD	по курсу на день оказания услуги
3. 8. 2	аккредитивы Stand-by	150 USD	
3. 9	Открытие, увеличение, пролонгация аккредитива		
3. 9. 1	Кроме аккредитивов Stand-by		
	при наличии полного денежного обеспечения	0,12 % за период 3 месяца* (или его часть), включая период рассрочки** по аккредитиву min. 150 USD — max. 3000 USD	по курсу на день оказания услуги
	в остальных случаях	по отдельному соглашению	согласно договора
3. 9. 2	Аккредитивы Stand-by		
	при наличии полного денежного обеспечения	По соглашению, но не менее 0,2 % за период 3 месяца (или его часть) min. 100 USD	по курсу на день оказания услуги
	в остальных случаях	по отдельному соглашению	согласно договора

3. 10	Добавление подтверждения по аккредитиву, увеличение или пролонгация подтвержденного КБ аккредитива		
	при наличии полного денежного обеспечения	По соглашению, но не менее 0,15% за период 3 месяца (или его часть), включая период рассрочки по аккредитиву min. 150 USD	по курсу на день оказания услуги
	в остальных случаях	по отдельному соглашению	согласно договора
3. 11	Платежи, проверка или прием и отсылка документов		
3. 11. 1	кроме аккредитивов Stand-by, выставленных КБ	0,15% min. 150 USD — max. 3000 USD за каждый комплект	по курсу на день оказания услуги
3. 11. 2	по аккредитивам Stand-by, выставленным КБ	50 USD	
3. 12	Авизование изменений условий (кроме увеличения) аккредитива, аннуляция аккредитива	50 USD	по курсу на день оказания услуги
3. 13	Акцепт тратт	по отдельному соглашению	согласно договора
3. 14	Комиссия за предоставление документов с расхождениями (удерживается из суммы выручки, причитающейся бенефициару)	40 USD за каждый комплект	по курсу на день оказания услуги
3. 15	Трасферация аккредитива	по отдельному соглашению	согласно договора
3. 16	Оформление переуступки выручки	по отдельному соглашению	согласно договора
3. 17	Выполнение функций рамбурсирующего банка (платежи в соответствии с рамбурсными инструкциями, кроме выпуска рамбурсного обязательства)	150 USD	по курсу на день оказания услуги
3. 18	Выпуск рамбурсного обязательства	по отдельному соглашению	согласно договора
3. 19	Требование рамбурса к рамбурсирующему банку	бесплатно	

Инкассо в иностранной валюте			
3. 20	Прием, проверка и направление документов для оплаты/акцепта тратт	0,1% от суммы документов, min 30 USD max 250 USD	по курсу на день оказания услуги
3. 21	Документарное инкассо:		
3. 21. 1	выдача документов против акцепта тратт/платежа	0,1% от суммы документов, min 40 USD max 250 USD	по курсу на день оказания услуги
3. 21. 2	выдача документов свободными от акцепта/платежа	0,05% от суммы документов, min 40 USD max 120 USD	
3. 22	Пересылка или возврат документов, выставленных на инкассо, но не оплаченных клиентом (за каждый комплект документов)		
	без протеста	30 USD	по курсу на день оказания услуги
	с протестом	100 USD	по курсу на день оказания услуги; дополнительно взимаются фактические расходы банка
3. 23	Дополнительное предъявление к акцепту или платежу	40 USD	по курсу на день оказания услуги
3. 24	Изменение условий инкассового поручения или его аннуляция	30 USD	по курсу на день оказания услуги
3. 25	Хранение ценных бумаг по инкассо	5 USD за документ, за квартал или его часть в т. ч. НДС	по курсу на день оказания услуги
3. 26	Чистое инкассо (кроме именных чеков)	0,1% от суммы документа, min 10 USD max 250USD	по курсу на день оказания услуги

* Началом периода считается дата открытия/подтверждения аккредитива при этом, если срок действия аккредитива истекает до окончания периода в 3 месяца, то вознаграждение за часть периода, в который истекает срок действия аккредитива, выплачивается в том же размере, как и за целый период. В случае увеличения срока действия/добавление подтверждение к увеличению срока действия аккредитива расчет периода начинается со дня, следующего за днем истечения оплаченного периода. В случае увеличения суммы аккредитива плата взимается с суммы, на которую увеличивается сумма аккредитива, при этом расчет периода начинается с даты добавления подтверждения к увеличению суммы /увеличение суммы аккредитива.

** Период рассрочки платежа – период до наступления даты платежа по аккредитивам, подлежащим оплате в виде: отсрочки платежа; акцепта тратт. Под датой платежа следует понимать дату последнего платежа в рамках вышеуказанных аккредитивов, произведенного банком-эмитентом в пользу исполняющего банка.

Примечание:

1. Операции по международным расчетам в форме документарных аккредитивов в иностранной валюте проводятся в соответствии с «Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов» (редакция 1993г., публикация Международной Торговой палаты №500). При осуществлении операций по международным расчетам в форме документарных аккредитивов в рублях, содержащих ссылку на подчиненность

«Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов» (редакция 1993 года, Публикация МТП № 500), применяются тарифы по международным расчетам в форме документарных аккредитивов в иностранной валюте.

2. Операции по аккредитивам «Standby» и гарантиям проводятся в соответствии с «Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов» (редакция 1993г, публикация Международной Торговой палаты №500-в той степени, в которой они применимы), публикацией Международной Торговой палаты «Международная практика по аккредитивам „Standby“, соответствующими положениями гражданского законодательства РФ и/или других стран-участниц аккредитивной/гарантийной сделки, а также международной банковской практикой.

3. Операции по международным расчетам в форме инкассо проводятся в соответствии с «Унифицированными правилами по инкассо» (редакция 1995г, публикация Международной Торгово-промышленной палаты №522).

4. Выполнение функций агента валютного контроля

№ операции	Вид операции	Тариф	Порядок взимания тарифа
Выполнение функций агента валютного контроля по операциям в рублях РФ			
4. 1	Выполнение функций агента валютного контроля по паспорту сделки:		
	экспорт/импорт товаров	0,15 % от суммы поступления /списания (min. 600 рублей max. 15 000 рублей по поступлению/списанию), в т. ч. НДС	не позднее дня следующего за днем совершения операции
	услуги, кредиты (займы)	Бесплатно	
4. 2	Выполнение функций агента валютного контроля без оформления паспорта сделки	Бесплатно	
4. 3	Оформление паспорта сделки	750 рублей, в т. ч. НДС	в день оказания услуги
4. 4	Подписание паспорта сделки по контракту, кредитному договору (договору займа), переведенному из банка ПС в КБ	750 рублей, в т. ч. НДС	на день подписания паспорта сделки КБ
4. 5	Перевод паспорта сделки из КБ на обслуживание в другой уполномоченный банк	750 рублей, в т. ч. НДС	в день представления в КБ заявления о переводе
4. 6	Выдача ведомости банковского контроля*, справок о состоянии расчетов по паспорту сделки (на основании письменного заявления клиента)	150 рублей, в т. ч. НДС	в день оказания услуги

Выполнение функций агента валютного контроля по операциям в иностранной валюте			
4. 9	Выполнение функций агента валютного контроля по паспорту сделки:		
	экспорт/импорт товаров	0,15 % от суммы поступления /списания (min. 600 рублей max. 15 000 рублей по поступлению/списанию), в т. ч. НДС	при списании – не позднее дня следующего за днем совершения операции по курсу на день совершении операции (списания денежных средств со счета клиента) /при зачислении — на день идентификации клиентом суммы
	услуги, кредиты (займы)	600 рублей по каждой операции (поступлению/списанию денежных средств), в т. ч. НДС	
4. 10	Выполнение функций агента валютного контроля без оформления паспорта сделки	600 рублей, в т. ч. НДС	дня следующего за днем совершения операции по курсу на день совершении операции (списания денежных средств со счета клиента) /при зачислении — на день идентификации клиентом суммы
4. 11	Оформление паспорта сделки	750 рублей, в т. ч. НДС	на день оказания услуги
4. 12	Подписание паспорта сделки по контракту, кредитному договору (договору займа), переведенному из банка ПС в КБ	750 рублей, в т. ч. НДС	на день подписания паспорта сделки КБ
4. 13	Перевод паспорта сделки из КБ на обслуживание в другой уполномоченный	750 рублей, в т. ч. НДС	на день представления в КБ заявления о переводе

4. 14	Выдача ведомости банковского контроля, справок о состоянии расчетов по паспорту сделки (на основании письменного заявления клиента)	150 рублей, в т. ч. НДС	на день оказания услуги
4. 15	Консультирование в области валютного законодательства	по отдельному соглашению, в т. ч. НДС	согласно договора
4. 16	Выполнение функций агента валютного контроля при проведении расчетов и переводов резидента за товары, приобретаемые резидентом у нерезидента на территории РФ	10 % от суммы платежа в т. ч. НДС	в день оказания услуги

* выдача ведомости банковского контроля осуществляется на основании Инструкции Банка России от 15.06.2004 №117-И, Положения Банка России от 01.06.2004 № 258-П

5. Операции по покупке-продаже иностранной валюты на внутреннем рынке

№ операции	Вид операции	Тариф	Порядок взимания тарифа
5. 1	Продажа безналичной иностранной валюты за безналичные рубли	По курсу Банка	По курсу Банка на день продажи
5. 2	Покупка безналичной иностранной валюты за безналичные рубли	По курсу Банка	По курсу Банка на день продажи
5. 3	Покупка иностранной валюты (долл., евро, фунты) за безналичные рубли на ММВБ или Межбанковском валютном рынке		
	от 100 000 до 500 000	По индивидуальному курсу Банка плюс комиссия Банка 0,25% от курса покупки	Комиссия взимается в день совершения операции
	свыше 500 000	По индивидуальному курсу Банка плюс комиссия Банка 0,20% от курса покупки	
5. 4	Продажа иностранной валюты (долл., евро, фунты)за безналичные рубли на ММВБ или Межбанковском валютном рынке		
	от 100 000 до 500 000	По индивидуальному курсу Банка плюс комиссия Банка 0,25% от курса продажи	Комиссия взимается в день совершения операции
	свыше 500 000	По индивидуальному курсу Банка плюс комиссия Банка 0,20% от курса продажи	

Примечание:

Комиссия, указанная в п. 5.3 и 5.4 при проведении операций на ММВБ, по договоренности с клиентом, может не включаться в курс КБ, а взиматься дополнительно. Комиссия взимается в день совершения операции.

6. Инкассация

№ операции	Вид операции	Тариф	Порядок взимания тарифа
6. 1	Сбор (инкассация) денежной выручки, суммы:		
	от 100 000 до 500 000 рублей		
	до 10 км маршрута	0,3% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 20 км маршрута	0,32% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 30 км маршрута	0,34% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 50 км маршрута	0,37% от суммы, в т. ч. НДС	
	от 500 000 до 1 000 000 рублей		
	до 10 км маршрута	0,2% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 20 км маршрута	0,22% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 30 км маршрута	0,24% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 50 км маршрута	0,27% от суммы, в т. ч. НДС	
	свыше 1 000 000 до 5 000 000 рублей		

	до 10 км маршрута	0,15% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 20 км маршрута	0,17% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 30 км маршрута	0,19% от суммы, в т. ч. НДС	
	до 50 км маршрута	0,22% от суммы, в т. ч. НДС	
	Свыше 5 000 000 рублей	По договоренности, в т. ч. НДС	
6. 2	Доставка разменной монеты	2,0% от суммы min 10 USD, в т. ч. НДС	
6. 3	Пересчет проинкасированной выручки		
	монеты	3,0% от суммы	
	банкноты	0,1% от суммы	
6. 4	Повторный пересчет наличности при неправильном вложении по вине клиента	1,0% от суммы	
6. 5	Переход на обслуживание по другому тарифному плану	1500 рублей, в т. ч. НДС	
6. 6	Доставка денежной наличности по Московской области	По договоренности, в т. ч. НДС	

7. Система Интернет Банкинг

№ операции	Вид операции	Тариф	Порядок взимания тарифа
7. 1	Подключение к системе:		
	Интернет-банкинга «Freedom on-line»	20 USD	в первый рабочий день месяца следующего за отчетным по курсу на дату совершения операции
	Интернет-банкинга «Freedom off-line»	60 USD	
7. 2	Ежемесячная абонентская плата:		
	Интернет-банкинга «Freedom on-line»	10 USD	в первый рабочий день месяца следующего за отчетным по курсу на дату совершения операции
	Интернет-банкинга «Freedom off-line»	20 USD	
7. 3	Установка системы на компьютер клиента	49 USD	по курсу на день оказания услуги
7. 4	Подключение клиента к off-line версии, при условии, что ранее клиент был подключен к on-line версии	40 USD	по курсу на день оказания услуги
7. 5	Перезаключение договора и переход на обслуживание по системе «Freedom»	бесплатно	

8. Дополнительные услуги для клиентов

№ операции	Вид операции	Тариф	Порядок взимания тарифа
8. 1	Плата за выдачу информации по телефону по заявлению клиента	150 рублей	Комиссия взимается в последний рабочий день месяца по дополнительному соглашению.
8. 2	Выдача клиенту копий комплекта документов из юридического дела при закрытии счета	150 рублей, в т. ч. НДС	в день оказания услуги
8. 3	Оформление дополнительного соглашения к договору банковского счета на безакцептное списание денежных средств со счета по требованию третьих лиц	120 рублей	в день оказания услуги
8. 4	Удостоверение карточки с образцами подписей и оттиска печати уполномоченным сотрудником банка за одну подпись (юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, занимающимся в установленном законодательством порядке частной практикой)*	250 рублей, в т. ч. НДС за одну подпись	При открытии счета: не позднее следующего банковского дня с момента открытия счета. При переоформлении: не позднее следующего банковского дня с момента оказания услуги.

8. 5	Предоставление справок и информационных писем:		
8. 5. 1	О наличии счетов (кроме справок, выдаваемых при открытии счета)	50 рублей	
8. 5. 2	О заработной плате		
	если в течение последнего года операции по счету, не связанные с уплатой комиссий банка, не проводились	500 рублей за документ	в день оказания услуги
	если в течение трех последних месяцев операции по счету, не связанные с уплатой комиссий банка, не проводились	200 рублей за документ	
	в остальных случаях	40 рублей за документ	
8. 5. 3	О состоянии счета:		
	если в течение последнего года операции по счету, не связанные с уплатой комиссий банка, не проводились	500 рублей за документ	
	если в течение трех последних месяцев операции по счету, не связанные с уплатой комиссий банка, не проводились	200 рублей за документ	
	в остальных случаях	40 рублей за документ	
8. 5. 4	Другие справки	60 рублей за документ	

8. 6	Оформление бланка векселя		
	оформление бланка векселя сроком «по предъявлении»	200 рублей, в т. ч. НДС	
	оформление бланка векселя сроком «по предъявлении, но не ранее …» номиналом менее 500 000 рублей	200 рублей, в т. ч. НДС	в день совершения операции
8. 7	Направление по почте выписок и иных документов, связанных с обслуживанием счета	150 рублей + почтовые расходы	по курсу на день оказания услуги
8. 8	Предоставление заверенных банком копий карточек с образцами подписей и оттиска печати	50 рублей, в т. ч. НДС	в день оказания услуги
8. 9	Ответы на запросы аудиторских фирм	500 рублей, в т. ч. НДС	в предварительном порядке после получения запроса
8. 10	Изготовление платежного поручения	50 рублей, в т. ч. НДС	в день оказания услуги
8. 11	Отправка копий платежных документов по счетам клиента в банке по факсу по территории РФ	50 рублей, в т. ч. НДС	в день оказания услуги
8. 12	Пересылка документов почтой	1500 рублей, в т. ч. НДС	в день оказания услуги
8. 13	Изготовление и заверение в помещении Банка копии с оригиналов документов*	50 рублей за лист в т. ч. НДС	в день оказания услуги

* Услуга предоставляется только Клиентам-резидентам РФ

9. Тарифы на расчетно-кассовое обслуживание счетов юридических лиц с предоставлением банковской карты (в долларах США)*

Вид операции	VISA BUSINESS (корпоративная)	MC BUSINESS (корпоративная)
9. 1 Общие условия обслуживания счета с предоставлением банковской карты платежной системы VISA — рубли РФ, доллары США платежной системы MasterCard (MC) — рубли РФ, доллары США, Евро		
Условия открытия банковского счета с предоставлением банковской карты		
Минимальный первоначальный взнос на счет	100	100
Неснижаемый остаток на счете	0	0
Обслуживание банковского счета с предоставлением банковской карты		
Обслуживание счета в период действия основной карты	25	50
Обслуживание счета в период действия дополнительной карты	20	не предоставляется
Срочное оформление карты в течение двух рабочих дней (взимается дополнительно к основному тарифу)	20	50
Обслуживание банковского счета с предоставлением банковской карты в случае утери/кражи/порчи или утери PIN-кода		
Комиссия за возобновление расчетов в случае утери/кражи/порчи	50	50
Временная блокировка карты без занесения в стоп-лист (отказ в авторизации)	бесплатно	бесплатно
Блокировка карты с внесением карты в стоп-лист (сроком на две недели по региону)	40	40
Комиссия за возобновление расчетов при утере PIN-	15	15

9. 2 Операции по счету с предоставлением банковской карты		
Безналичные операции		
Безналичные операции по оплате товаров и услуг с использованием банковской карты в торгово-сервисной сети	бесплатно	бесплатно
Кассовые операции		
Получение наличных денежных средств в банкоматах и ПВН КБ	0,75% min 3 USD	1% min 3 USD
Получение наличных денежных средств в банкоматах и ПВН КБ «ИМПЭКСБАНКА» (ООО)	0,75% min 3 USD	1% min 3 USD
Получение наличных денежных средств банкоматах прочей сети (без учета комиссий других банков)	1% min 5 USD	1% min 5 USD
Получение наличных денежных средств в ПВН в прочей сети (без учета комиссий других банков)	1% min 5 USD	1% min 5 USD
9. 3 Дополнительные услуги		
Предоставление дополнительной выписки по СКС		
за 1 месяц текущего года	2	2
за 1 месяц истекшего года	3	3
за истекший календарный год	10	10
9. 4 Штраф за неразрешенный овердрафт		
в рублях РФ	10% от суммы	10% от суммы
в долларах США	10% от суммы	10% от суммы
в Евро		10% от суммы
9. 5 Процентные ставки по остаткам на счетах с предоставлением банковской карты (% годовых)		
в рублях РФ	4%	0%
в долларах США	2%	0%
в Евро		0%
9. 6 Претензионная работа		
Расходы банка, понесенные в связи с рассмотрением претензии по операции держателя, признанной впоследствии необоснованной в результате проведенных банком мероприятий	в размере фактических понесенных банком расходов	в размере фактических понесенных банком расходов

* Тарифы по банковским картам, счет которых ведется в рублях РФ, взимается по курсу Банка России на дату обработки операций в системе. Тарифы по банковским картам, счет которых ведется в Евро, взимается по кросс-курсу Банка России на дату обработки операции в системе.

**Тарифы, действующие в других регионах просьба уточнять

Перечни документов, необходимых для открытия счета

Документы, необходимые для открытия счета юридическому лицу-резиденту:

1. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица;

2. Свидетельство о внесении записи в ЕГРЮЛ о юридическом лице, зарегистрированном до 01.07.2002г.;

3. Свидетельство о постановке юридического лица на учёт в налоговом органе;

4. Устав;

5. Учредительный договор (для ассоциаций и союзов, а также для товариществ и обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью, за исключением обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью, учрежденных одним лицом);

6. Изменения в учредительные документы (либо новая редакция);

7. Лицензии (разрешения), выданные юридическому лицу на право осуществления соответствующей деятельности, являющемуся кредитной организацией, кредитным

потребительским кооперативом, страховщиком, страховым брокером, обществом взаимного страхования, фондовой биржей, валютной биржей, ломбардом, лизинговой компанией, негосударственным пенсионным фондом, управляющей компанией (инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда либо негосударственного пенсионного фонда), специализированным депозитарием (инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда либо негосударственного пенсионного фонда), профессиональным участником рынка ценных бумаг;

8. Письмо Госкомстата РФ о присвоении кодов и классификационных признаков;

9. Выписка из ЕГРЮЛ, выданная не ранее 30 календарных дней до дня передачи ее Банка;

10. Решение (протокол) уполномоченного органа об избрании единоличного исполнительного органа;

11. Документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в карточке образцов подписей и оттиска печати: приказ руководителя либо доверенность о наделении правом первой или второй подписи расчётных документов.

Приказ о назначении главного бухгалтера/бухгалтера. В случае отсутствия в штатном расписании организации должности бухгалтерского работника, приказ единоличного исполнительного органа о возложении обязанностей главного бухгалтера на себя либо о передаче на договорных началах ведения бухгалтерского учета иному лицу;

Документы, подтверждающие персональный состав органов юридического лица (данные сведения могут быть указаны юридическим лицом в анкете клиента либо представлены в виде списка за подписью уполномоченного лица; сведения о персональном составе общего собрания акционеров (для акционерных обществ) могут быть представлены в виде выписки из реестра акционеров, заверенной руководителем клиента);

12. Для филиалов (представительств) юридических лиц дополнительно представляются:

– положение о филиале (представительстве);

– уведомление о постановке на учёт в налоговом органе юридического лица по месту нахождения обособленного подразделения на территории РФ;

– документы, подтверждающие полномочия руководителя обособленного подразделения (приказ либо решение о назначении и доверенность).

13. Доверенность на открытие счёта и копия документа, удостоверяющего личность в случае, если от имени юридического лица заявление на открытие счёта подписывает лицо, не являющееся руководителем юридического лица;

14. Копии документов, удостоверяющих личность лиц, указанных в карточке образцов подписей и оттиска печати;

15. Карточка с образцами подписей и оттиска печати по установленной Банком России форме, удостоверенная нотариально или КБ;

16. Заявление на открытие счёта, договор банковского счета (в 2-х экз.) и анкета клиента, заполненные и подписанные юридическим лицом по форме, утвержденной Банком;

Документы, предусмотренные пунктами 1-14, представляются в виде:

– копий заверенных нотариально или государственным органом выдавшим/зарегистрировавшим документ или

– копий, изготовленных и заверенных Банком или

– копий, заверенных подписью должностного лица и печатью клиента – юридического лица с обязательной расшифровкой должности, фамилии, имени, отчества (при наличии) подписавшегося при предоставлении Банку оригинала для сличения или

– оригиналов.

Данный перечень может быть расширен Банком при рассмотрении документов для открытия счета в отдельных случаях.

Документы, необходимые для открытия счета юридическому лицу – нерезиденту:

1. Документы, подтверждающие правовой статус юридического лица по законодательству страны, на территории которой создано это юридическое лицо:

– учредительные документы;

– документы, подтверждающие государственную регистрацию юридического лица;

2. Для филиалов (представительств) юридических лиц-нерезидентов дополнительно предоставляются:

– положение о филиале (представительстве);

– документ, подтверждающий государственную аккредитацию филиала (представительства) в Российской Федерации;

– документы, подтверждающие назначение на должность и полномочия руководителя филиала (представительства);

3. Свидетельство о постановке на учёт в налоговом органе (об учёте в налоговом органе) в РФ;

4. Лицензии (разрешения), выданные юридическому лицу на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию (при наличии лицензий);

5. Документы, подтверждающие полномочия единоличного исполнительного органа (руководителя) юридического лица;

6. Документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в карточке образцов подписей и оттиска печати: приказ руководителя либо доверенность о наделении правом первой или второй подписи расчётных документов.

Документ, подтверждающий избрание (назначение) лица, уполномоченного учредительными документами на выдачу доверенности (в случае предоставления полномочий на распоряжение счётом представителю юридического лица либо в случае заключения договора об открытии счёта представителем юридического лица);

Доверенность на заключение договора на открытие счёта, копия документа, удостоверяющего личность, в случае заключения договора об открытии счёта представителем юридического лица;

Документы, подтверждающие персональный состав органов юридического лица (данные сведения могут быть указаны юридическим лицом в анкете клиента либо представлены в виде списка за подписью уполномоченного лица; сведения о персональном составе общего собрания акционеров (для акционерных обществ) могут быть представлены в виде выписки из реестра акционеров, заверенной руководителем клиента);

7. Копии документов, удостоверяющих личность лиц, указанных в карточке образцов подписей и оттиска печати

8. Карточка с образцами подписей и оттиска печати по установленной Банком России форме, удостоверенная нотариально;

9. Заявление на открытие счёта, договор банковского счета (в 2-х экз.), анкета клиента, заполненные и подписанные по форме, утвержденной Банком;

Документы, предусмотренные пунктами 1-7, представляются в виде нотариально заверенных копий

Документы, выданные за границей РФ, должны быть легализованы в посольстве (консульстве) Российской Федерации за границей или в посольстве (консульстве) иностранного государства в Российской Федерации. Легализация документов не требуется, если указанные документы были оформлены на территории:

а) государств – участников Гаагской Конвенции, отменяющей требование легализации иностранных официальных документов 1961 года (при наличии апостиля, проставляемого на самом документе или отдельном листе компетентным органом иностранного государства в соответствии с требованиями Конвенции);

б) государств – участников Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 1993 года;

в) государств, с которыми Российская Федерация заключила договоры о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным дела;.

Документы, составленные на иностранном языке, представляются в Банк с переводом на русский язык, заверенным в установленном порядке.

Документы, необходимые для открытия счета индивидуальному предпринимателю или физическому лицу, занимающемуся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой:

1. Документ, удостоверяющий личность;

2. Карточка с образцами подписей и оттиска печати по установленной Банком России форме, удостоверенная нотариально или КБ;

3. Документы, подтверждающие полномочия и копии документов, удостоверяющих личность лиц, указанных в карточке образцов подписей и оттиска печати (если такие полномочия передаются третьим лицам):

– доверенность о наделении правом первой или второй подписи на расчётных документах;

4. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе;

5. Свидетельство о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;

6. Свидетельство о внесении в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей записи об индивидуальном предпринимателе, зарегистрированном до 1 января 2004г;

7. Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, выданная не ранее 30 календарных дней до дня ее предоставления в Банк;

8. Лицензии (патенты) на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию (регулированию путем выдачи патента) (при наличии лицензий);

9. *Для нотариусов:* документ, подтверждающий полномочия (назначение на должность), выдаваемый органами юстиции субъектов РФ;

10. Для адвокатов: документ, подтверждающий регистрацию адвоката в реестре адвокатов;

11. Заявление на открытие счёта, договор банковского счета (в 2-х экз.) и анкета клиента, заполненные и подписанные по форме, утвержденной Банком;

Документы, предусмотренные пунктами 1-10, представляются в виде:

– копий заверенных нотариально или государственным органом выдавшим/зарегистрировавшим документ или

– копий, изготовленных и заверенных Банком или

– оригиналов.

Образец условий получения кредита для организаций одного из банков

Перечень документов, требуемых для рассмотрения кредитного проекта.

1. Кредитная заявка на предоставление кредита по форме *Приложения 3*;

2. Анкета Заемщика, по форме Банка (заполняют клиенты, ранее не кредитовавшиеся в Банке, либо клиент кредитовался более 6 мес. назад). Собственники бизнеса (физические лица) дополнительно заполняют Индивидуальную анкету клиента.

3. Юридические документы, предоставляемые для проведения правовой экспертизы.

I. Документы, предоставляемые при проведении правовой экспертизы юридических лиц ООО

1.1. Документы, предоставляемые на предварительную правовую экспертизу:

– копия Устава и всех внесенных в него изменений, заверенные территориальным подразделением МНС России. – НОТ**

– копия Учредительного договора и всех внесенных в него изменений, заверенные территориальным подразделением МНС России НОТ**

– копия Свидетельства о государственной регистрации юридического лица, либо Свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц, либо Свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 01 июля 2002 года – НОТ

– копии Свидетельств о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, выданных территориальным подразделением МНС России – НОТ

– документ, подтверждающий предоставление учредительного документа в контрольном состоянии с учетом всех внесенных в него и зарегистрированных в установленном порядке изменений, а именно: выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, содержащая информацию обо всех внесенных в учредительный документ юридического лица изменениях (или об их отсутствии), сформированная территориальным подразделением МНС России. Вместо указанной выписки может быть предоставлено письмо территориального подразделения МНС России, составленное в произвольной форме, содержащее информацию о внесенных в учредительный документ юридического лица изменениях (или об их отсутствии) (***дата составления указанной выписки или дата подписания указанного письма – не ранее, чем за один месяц до даты предоставления в юридическую службу***). – О/НОТ

– **Решение о назначении исполнительного органа управления:**

 копия протокола (выписка из него) общего собрания участников либо копия решения совета директоров (выписка из него), если уставом общества предусмотрено образование совета директоров и решение вопроса об избрании единоличного исполнительного органа отнесено к компетенции совета директоров – НОТ\ОУ

 если функции единоличного исполнительного органа общества переданы коммерческой организации (управляющей организации) или индивидуальному предпринимателю (управляющему), то предоставляются копия протокола общего собрания участников (выписка из

него) о принятом решении о передаче полномочий и утверждении условий договора с управляющей организацией (управляющим) – НОТ\ОУ, а также копия договора, заключенного с управляющей организацией (управляющим) от имени общества лицом, председательствовавшим на общем собрании участников общества, утвердившим условия договора с управляющей организацией (управляющим), или участником общества, уполномоченным решением общего собрания участников общества – НОТ\ОУ, пакет документов на управляющую организацию (такой же, как на любого участника сделки) или копия документа, подтверждающего регистрацию управляющего в качестве индивидуального предпринимателя – НОТ, и ксерокопия всех страниц документа, удостоверяющего личность управляющего О-К.

 копия контракта с руководителем юридического лица либо выписка из контракта, содержащего срок его действия, а также права и обязанности руководителя (предоставляется в случае, если в уставе срок полномочий руководителя указан как «определяемый контрактом», а также в случае наличия в уставе ссылки на контракт в части полномочий руководителя на заключение кредитной сделки– НОТ\ОУ)

 подлинники либо нотариально заверенные копии доверенностей на уполномоченных лиц (копия доверенности может быть заверена тем же лицом (лицами), которое (которые) подписали доверенность);

 копии приказов о назначении главных бухгалтеров юридических лиц либо лиц, исполняющих обязанности главных бухгалтеров, либо приказ руководителя о возложении обязанностей главного бухгалтера на себя, либо приказ руководителя, согласованный с главным бухгалтером, содержащий перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов (в том числе, договоров), либо копия должностной инструкции, утвержденной руководителем, из которой следует, что на данное лицо возложены обязанности главного бухгалтера – РУК/КАД, либо копия договора о передаче функций главного бухгалтера специализированной организации – РУК (в этом случае предоставляется также пакет документов на эту организацию, как на участника сделки);

 копии внутренних документов юридического лица (положений о совете директоров, правлении, генеральном директоре и т. п.), если на них имеются ссылки в уставе (в части полномочий органов управления юридического лица на совершение сделок) – НОТ/ОУ

1.2. Документы, предоставляемые при заключении договоров:

– Решение уполномоченного органа юридического лица, если такое решение необходимо для заключения договора в соответствии с законом или учредительным документом юридического лица, в том числе:

 в случае если заключаемый договор связан с приобретением или отчуждением либо возможностью отчуждения имущества, стоимость которого составляет более 25% стоимости имущества общества с ограниченной ответственностью, предоставляется выписка из протокола (копия протокола) общего собрания участников общества, в которой должно быть ясно отражено решение общего собрания большинством от общего числа голосов участников общества о совершении крупной сделки, если необходимость большего числа голосов для принятия таких решений не предусмотрена уставом общества;

 в случае если заключаемый договор связан с приобретением или отчуждением либо возможностью отчуждения имущества, стоимость которого составляет от 25% до 50 % стоимости имущества общества с ограниченной ответственностью, предоставляется выписка из протокола (копия протокола) заседания совета директоров общества, в которой должно быть ясно отражено решение совета директоров о совершении крупной сделки, если уставом общества решение этих вопросов отнесено к компетенции совета директоров общества с ограниченной ответственностью.

– Решение (либо его копия, либо выписка из него) общего собрания участников либо совета директоров о заключении обществом сделки, в совершении которой имеется *заинтересованность* в соответствии со статьей 45 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также в соответствии с иными законами – О/НОТ/ОУ.

II. Документы, предоставляемые при проведении правовой экспертизы юридических лиц АО (ЗАО и ОАО)

2.1. Документы, предоставляемые на предварительную правовую экспертизу:

– копии Устава и всех внесенных в него изменений, заверенные территориальным подразделением МНС России. – НОТ**

– копия Свидетельства о государственной регистрации юридического лица, либо Свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц, либо Свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 01 июля 2002 года – НОТ

– копии Свидетельств о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, выданных территориальным подразделением МНС России – НОТ

– документ, подтверждающий предоставление учредительного документа в контрольном состоянии с учетом всех внесенных в него и зарегистрированных в установленном порядке изменений, а именно: выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, содержащая информацию обо всех внесенных в учредительный документ юридического лица изменениях (или об их отсутствии), сформированная территориальным подразделением МНС России. Вместо указанной выписки может быть предоставлено письмо территориального

подразделения МНС России, составленное в произвольной форме, содержащее информацию о внесенных в учредительный документ юридического лица изменениях (или об их отсутствии) (***дата составления указанной выписки или дата подписания указанного письма – не ранее, чем за один месяц до даты предоставления в юридическую службу***). – О/НОТ

– **Решение о назначении исполнительного органа управления:**

 копия протокола общего собрания акционеров (выписка из него) либо копия решения совета директоров (выписка из него), если уставом общества решение вопроса об избрании единоличного исполнительного органа отнесено к компетенции совета директоров – О/НОТ/ОУ

 выписка из реестра акционеров О\НОТ

 если функции единоличного исполнительного органа акционерного общества переданы коммерческой организации (управляющей организации) или индивидуальному предпринимателю (управляющему), то предоставляются копия протокола общего собрания акционеров (выписка из него) о принятом решении о передаче полномочий – НОТ/ОУ, а также копия договора, заключенного с управляющей организацией (управляющим) от имени акционерного общества председателем совета директоров или лицом, уполномоченным советом директоров НОТ/ОУ (в этом случае предоставляется также копия решения (выписка из него) совета директоров о предоставлении указанных полномочий – НОТ/ОУ), пакет документов на управляющую организацию (такой же, как на любого участника сделки) или копия документа,

подтверждающего регистрацию управляющего в качестве индивидуального предпринимателя – НОТ, и ксерокопия всех страниц документа, удостоверяющего личность управляющего – О-К.

 копия контракта с руководителем юридического лица либо выписка из контракта, содержащего срок его действия, а также права и обязанности руководителя (предоставляется в случае, если в уставе срок полномочий руководителя указан как «определяемый контрактом», а также в случае наличия в уставе ссылки на контракт в части полномочий руководителя на заключение кредитной сделки– НОТ\ОУ)

 подлинники либо нотариально заверенные копии доверенностей на уполномоченных лиц (копия доверенности может быть заверена тем же лицом (лицами), которое (которые) подписали доверенность);

 копии приказов о назначении главных бухгалтеров юридических лиц либо лиц, исполняющих обязанности главных бухгалтеров, либо приказ руководителя о возложении обязанностей главного бухгалтера на себя, либо приказ руководителя, согласованный с главным бухгалтером, содержащий перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов (в том числе, договоров), либо копия должностной инструкции, утвержденной руководителем, из которой следует, что на данное лицо возложены обязанности главного бухгалтера – РУК/КАД, либо копия договора о передаче функций главного бухгалтера

специализированной организации – РУК (в этом случае предоставляется также пакет документов на эту организацию, как на участника сделки);

 копии внутренних документов юридического лица (положений о совете директоров, правлении, генеральном директоре и т. п.), если на них имеются ссылки в уставе (в части полномочий органов управления юридического лица на совершение сделок) – НОТ/ОУ

копия заключения территориального органа Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства о согласии на передачу функций единоличного исполнительного органа управляющей организации ГО\НОТ.

– В случае если в уставе акционерного общества содержится информация о наличии в акционерном обществе *«золотой акции»* и необходимости принятия решения общего собрания акционеров об одобрении крупной сделки или сделки, в которой имеется заинтересованность:

 выписка из реестра акционеров, *заверенная регистратором*, о наличии в обществе «золотой акции» с указанием, за каким государственным органом закреплена указанная акция (если такая информация отсутствует в уставе);

 копия письменного уведомления представителя государственного органа Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования, за которым закреплена «золотая акция», направленного ему в сроки, предусмотренные уставом либо

положением об общем собрании акционеров акционерного общества, содержащего сведения о сроках проведения собрания акционеров и предполагаемой повестке дня, в которой должно быть предусмотрено рассмотрение вопроса о заключении договора с Банком, который является для акционерного общества крупной сделкой либо сделкой, в заключении которой имеется заинтересованность, копия квитанции об отправке уведомления (если уведомление отправлено по почте заказным письмом) – РУК;

- копия положения об общем собрании акционеров (в случае его наличия) – НОТ/ОУ.

2.2. Документы, предоставляемые при заключении договоров:

– Решение уполномоченного органа юридического лица, если такое решение необходимо для заключения договора в соответствии с законом или учредительным документом юридического лица, в том числе:

- в случае если заключаемый договор связан с приобретением или отчуждением либо возможностью отчуждения имущества, стоимость которого составляет от 25% до 50% величины балансовой стоимости активов акционерного общества (а также в иных случаях, при которых на совершаемые акционерным обществом сделки уставом акционерного общества распространен порядок одобрения крупных сделок, предусмотренный Федеральным законом «Об акционерных обществах»), предоставляется выписка из протокола заседания совета директоров, в которой

должно быть ясно отражено единогласное (всех избранных членов совета директоров за исключением выбывших) решение совета директоров об одобрении крупной сделки);

 в случае если заключаемый договор связан с приобретением или отчуждением либо возможностью отчуждения имущества, стоимость которого составляет более 50% величины балансовой стоимости активов акционерного общества, предоставляется выписка из протокола (копия протокола) общего собрания акционеров, в которой должно быть ясно отражено решение общего собрания акционеров большинством в три четверти голосов акционеров – владельцев голосующих акций, присутствующих на собрании, об одобрении крупной сделки.

– решение (либо его копия, либо выписка из него) общего собрания акционеров либо совета директоров о заключении обществом сделки, в совершении которой имеется *заинтересованность* в соответствии со статьями 81-84 Федерального закона «Об акционерных обществах», а также в соответствии с иными законами – О/НОТ/ОУ;

III. Документы, предоставляемые при проведении правовой экспертизы юридических лиц унитарных предприятий (ФГУП и МУП))

3.1. Документы, предоставляемые на предварительную правовую экспертизу:

– копия устава и всех внесенных в него изменений, заверенные территориальным подразделением МНС России. – НОТ**

– копия Свидетельства о государственной регистрации юридического лица, либо Свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц, либо Свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 01 июля 2002 года – НОТ

– копии Свидетельств о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, выданных территориальным подразделением МНС России – НОТ

– документ, подтверждающий предоставление учредительного документа в контрольном состоянии с учетом всех внесенных в него и зарегистрированных в установленном порядке изменений, а именно: выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, содержащая информацию обо всех внесенных в учредительный документ юридического лица изменениях (или об их отсутствии), сформированная территориальным подразделением МНС России. Вместо указанной выписки может быть предоставлено письмо территориального подразделения МНС России, составленное в произвольной форме, содержащее информацию о внесенных в учредительный документ юридического лица изменениях (или об их отсутствии) (***дата составления указанной выписки или дата подписания указанного письма – не ранее, чем за один месяц до даты предоставления в юридическую службу***). – О/НОТ

– копия решения уполномоченного органа государственной власти (местного самоуправления) о назначении руководителя государственного или муниципального унитарного предприятия – ГО \НОТ:

 копия контракта с руководителем юридического лица либо выписка из контракта, содержащего срок его действия, а также права и обязанности руководителя НОТ\ОУ)

 подлинники либо нотариально заверенные копии доверенностей на уполномоченных лиц (копия доверенности может быть заверена тем же лицом (лицами), которое (которые) подписали доверенность); *Доверенность, выданная от имени предприятия, должна быть также подписана главным бухгалтером*.

 копии приказов о назначении главных бухгалтеров юридических лиц либо лиц, исполняющих обязанности главных бухгалтеров, либо приказ руководителя о возложении обязанностей главного бухгалтера на себя, либо приказ руководителя, согласованный с главным бухгалтером, содержащий перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов (в том числе, договоров), либо копия должностной инструкции, утвержденной руководителем, из которой следует, что на данное лицо возложены обязанности главного бухгалтера – РУК/КАД, либо копия договора о передаче функций главного бухгалтера специализированной организации – РУК (в этом случае предоставляется также пакет документов на эту организацию, как на участника сделки);

 Документ (копия), подтверждающий согласование уполномоченным органом государственной власти (местного самоуправления) **(***В отношении федеральных государственных унитарных предприятий таким органом является федеральный орган исполнительной власти, в ведении которого находится предприятие)* приема на работу главного бухгалтера, если главный бухгалтер был принят на работу после 02.12.2002 – РУК/НОТ/.

 копии внутренних документов юридического лица (положений о совете директоров, правлении, генеральном директоре и т. п.), если на них имеются ссылки в уставе (в части полномочий органов управления юридического лица на совершение сделок) – НОТ/ОУ

копия заключения территориального органа Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства о согласии на передачу функций единоличного исполнительного органа управляющей организации ГО\НОТ.

 Письмо Минимущества России (или его территориального подразделения, или уполномоченного органа муниципального образования), подтверждающее, что каких-либо решений уполномоченных органов власти о приватизации предприятия до настоящего времени не принималось – О/ГО/НОТ.

 При отсутствии указанного письма такая информация (без указания ее источников) может быть изложена в служебной записке о проведении правовой экспертизы или в отдельной служебной записке, подписанной руководителем кредитного подразделения.

Дата письма или отдельной служебной записки – не ранее, чем за три месяца до даты предоставления в юридическую службу.

– копия программы деятельности **федерального** государственного предприятия на текущий год, утвержденной федеральным органом исполнительной власти, в ведении которого находится указанное предприятие, заверенной нотариально либо любым уполномоченным лицом федерального органа исполнительной власти (полномочия этого лица при этом не проверяются).

В случае если указанная программа не была утверждена в установленном порядке, то должно быть предоставлено соответствующее письмо федерального органа исполнительной власти.

– положение о порядке осуществления заимствований предприятиями, основанными на праве собственности субъекта Российской Федерации или муниципальной собственности, утвержденное соответствующим уполномоченным органом власти субъекта Российской Федерации или органом местного самоуправления.

– документ, подтверждающий полномочия лица, подписавшего письмо о согласовании сделки от имени уполномоченного органа власти, если это лицо не является руководителем (главой) этого органа власти – О/ГО/НОТ;

– копии документов, определяющих полномочия органов власти субъектов Российской Федерации или муниципальных образований на согласование сделок, совершаемых

государственными унитарными предприятиями, основанными на праве собственности субъекта Российской Федерации или муниципальной собственности.

3.2. Документы, предоставляемые при заключении договоров:

Согласие уполномоченного органа власти *(В отношении федеральных государственных унитарных предприятий таким органом является федеральный орган исполнительной власти, в ведении которого находится предприятие)* на совершение предприятием крупной сделки в соответствии со статьей 23 Федерального закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» или сделки, в совершении которой имеется заинтересованность руководителя предприятия в соответствии со статьей 22 указанного Закона и уставом предприятия – О/ГО/НОТ.

Согласие уполномоченного органа власти (В отношении федеральных государственных унитарных предприятий таким органом является федеральный орган исполнительной власти, в ведении которого находится предприятие) на совершение предприятием сделок, связанных с предоставлением поручительств, получением банковских гарантий, с иными обременениями (в том числе залог движимого имущества), уступкой требований и переводом долга, а также на совершение кредитных сделок и выдачу векселей (в решении о согласовании заимствования, как

в форме кредита, так и в форме выдачи векселей, в обязательном порядке должны быть указаны объем и направление использования заимствований) – О/ГО/НОТ.

 Согласие уполномоченного органа власти *(В отношении федеральных государственных унитарных предприятий таким органом является федеральный орган исполнительной власти, в ведении которого находится предприятие)* на совершение предприятием сделки, в совершении которой имеется заинтересованность руководителя предприятия в соответствии со статьей 22 указанного Закона и уставом предприятия – О/ГО/НОТ

 Письмо Минимущества России (или его территориального подразделения) об одобрении следующих сделок **(если федеральное государственное унитарное предприятие внесено в прогнозный план (программу) приватизации федерального имущества) – О\ГО\НОТ**:

– сделок (несколько взаимосвязанных сделок), цена которых превышает 5 процентов балансовой стоимости активов указанного унитарного предприятия на дату утверждения его последнего балансового отчета или более чем в пятьдесят тысяч раз превышает установленный федеральным законом минимальный размер оплаты труда, а также сделок (несколько взаимосвязанных сделок), связанных с возможностью отчуждения прямо или косвенно имущества, стоимость которого превышает 5 процентов балансовой стоимости активов указанного унитарного предприятия на дату утверждения его последнего балансового отчета или

более чем в пятьдесят тысяч раз превышает установленный федеральным законом минимальный размер оплаты труда;

– кредитных сделок;

– сделок по выпуску ценных бумаг (в том числе, векселей);

– сделок по приобретению или отчуждению акций (долей) в уставном складочном) капитале хозяйственных товариществ или обществ;

IV. Документы, предоставляемые при проведении правовой экспертизы физических лиц Документы, предоставляемые при проведении правовой экспертизы физических лиц.

- Паспорт – О-К
- **При совершении сделки (на основную экспертизу) —** Если есть отметка о зарегистрированном браке: – согласие супруга (-ги) с указанием всех существенных условий сделки, составленное по форме Банка: (Нот)

V. Документы, предоставляемые при проведении правовой экспертизы предпринимателей без образования юридического лица.

- Паспорт – О-К

 Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя \ Свидетельство о внесении записи в Единый государственный Реестр индивидуальных предпринимателей.

 Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей.

Используемые сокращения и способы заверения предоставляемых документов:

(О) – оригинал;

(О-К) – оригинал, с которого в присутствии клиента сотрудник Банка снимает копию.

Копия, заверенная:

(Нот) – нотариально с оригинала либо нотариально с нотариальной копии;

(Нал) – налоговым органом (далее – НО), зарегистрировавшим юр. лицо;

(Нот) – нотариально, если на документе есть отметка НО;**

(ГО) – гос. органом (за исключением налоговых), выдавшим документ;

(ОУ) – орган управления юр. лица (общее собрание, совет директоров, правление), составившего документ согласно своей компетенции (далее – ОУ), в лице его

председателя (председательствующего) и секретаря ЛИБО должностного лица, уполномоченного ОУ либо в силу законодательства.

(Рук) – руководитель юр. лица (ген. директор, директор – по Уставу).

(Кад) – начальник\инспектор отдела кадров.

 Если документ (за исключением нотариальной копии) составлен на 2-х и более листах (в том числе и оригинал), он должен быть прошит, прошнурован, заверен на обороте теми же лицами, которые подписали (заверили) сам документ.

 Все подписи в документах в обязательном порядке должны быть скреплены соответствующей печатью

 Через дробь указаны возможные варианты заверения.

4. Финансовые документы

– для юридических лиц на общей системе налогообложения:

1) балансы (форма №1) за 5 последних отчетных дат **

2) отчет о прибылях и убытках (форма №2) за 5 последних отчетных дат **

3) управленческие балансы (по упрощенной форме – прилагается) на последнюю отчетную дату и на первое число месяца, в котором рассматривается заявка,

4) управленческий отчет о прибылях и убытках (по упрощенной форме – прилагается) на последнюю отчетную дату и на первое число месяца, в котором рассматривается заявка,

5) отчет о движении денежных средств за последний отчетный год, **

6) аудиторское заключение (при наличии),

7) расшифровка структуры дебиторской и кредиторской задолженности на последнюю отчетную дату: перечень основных дебиторов и кредиторов заемщика, сумма долга по ним, дата возникновения обязательств и сроки их погашения. Отдельно указывается просроченная дебиторская и кредиторская задолженность,

8) расшифровки краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений (при наличии) на последнюю отчетную дату с указанием организаций, предприятий и объемов вложения,

9) расшифровки кредитов и займов на последнюю отчетную дату и на текущую дату с указанием просроченной задолженности наличия/отсутствия графиков погашения, соглашений о реструктуризации задолженности и их основных условий (с приложением копий кредитных договоров и договоров займа),

10) Справка из налогового органа об открытых Клиенту расчетных и ссудных счетах на текущую дату с указанием номеров счетов и банков. Срок действия справки – 15 дней,

11) справка об отсутствии/наличии просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней или расшифровка просроченной задолженности,

12) справки из обслуживающих банков о наличии/ отсутствии ссудной и просроченной задолженности по кредитам на текущую дату, ограничений по расчетному счету (картотека №2, наложенные уполномоченными органами ограничения по проведению расходных операций по счету, арест счета и т. п.); в случае наличия кредитной истории/текущей ссудной задолженности, предоставляются сведения о: размере кредита и остатке ссудной задолженности, сроке, дате погашения, порядке погашения основного долга и процентов, обеспечении, наличии/отсутствии просроченной задолженности, с приложением копий кредитных договоров и договоров обеспечения – по состоянию на текущую дату,

13) справка о забалансовых обязательствах перед другими банками (гарантии и аккредитивы без денежного покрытия, авали на векселях, выданные поручительства) – по состоянию на текущую дату с приложением копий договоров, либо справка об отсутствии указанных обязательств,

14) справка или выписки (для без залоговых кредитов) о поступлениях и списаниях по расчетным и текущим валютным счетам за последние 6 месяцев, заверенные обслуживающими Банками (при наличии сезонного фактора за последние 12 месяцев).

15) условия выпуска и объем ценных бумаг, находящихся в обращении и/или планируемых к выпуску, включая проспект эмиссии облигаций.

16) Копии договоров аренды помещений, транспорта и иного имущества предприятия (при наличии аренды).

– ***для юридических лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения или систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход:***

1) Налоговые декларации за 5 последних отчетных дат **

2) управленческие балансы (по упрощенной форме – прилагается) за 4 последние отчетные даты и на первое число месяца, в котором рассматривается заявка, заверенные подписью руководителя, главного бухгалтера (при наличии) и печатью организации,

3) управленческий отчет о прибылях и убытках (по упрощенной форме – прилагается) за 4 последние отчетные даты и на первое число месяца, в котором рассматривается заявка, заверенные подписью руководителя, главного бухгалтера (при наличии) и печатью организации,

4) аудиторское заключение (при наличии),

5) расшифровка структуры дебиторской и кредиторской задолженности на последнюю отчетную дату: перечень основных дебиторов и кредиторов заемщика, сумма долга по ним, дата

возникновения обязательств и сроки их погашения. Отдельно указывается просроченная дебиторская и кредиторская задолженность,

6) расшифровки краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений (при наличии) на последнюю отчетную дату с указанием организаций, предприятий и объемов вложения,

7) расшифровки кредитов и займов на последнюю отчетную дату и на текущую дату с указанием просроченной задолженности наличия/отсутствия графиков погашения, соглашений о реструктуризации задолженности и их основных условий (с приложением копий кредитных договоров и договоров займа),

8) Справка из налогового органа об открытых Клиенту расчетных и ссудных счетах на текущую дату с указанием номеров счетов и банков. Срок действия справки – 15 дней,

9) справка об отсутствии/наличии просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней или расшифровка просроченной задолженности,

10) справки из обслуживающих банков о наличии/ отсутствии ссудной и просроченной задолженности по кредитам на текущую дату, ограничений по расчетному счету (картотека №2, наложенные уполномоченными органами ограничения по проведению расходных операций по счету, арест счета и т. п.); в случае наличия кредитной истории/текущей ссудной задолженности, предоставляются сведения о: размере кредита и остатке ссудной задолженности, сроке, дате погашения, порядке погашения основного долга и процентов, обеспечении,

наличии/отсутствии просроченной задолженности, с приложением копий кредитных договоров и договоров обеспечения – по состоянию на текущую дату,

11) справка о забалансовых обязательствах перед другими банками (гарантии и аккредитивы без денежного покрытия, авали на векселях, выданные поручительства) – по состоянию на текущую дату с приложением копий договоров, либо справка об отсутствии указанных обязательств,

12) справка или выписки (для без залоговых кредитов) о поступлениях и списаниях по расчетным и текущим валютным счетам за последние 6 месяцев, заверенные обслуживающими Банками (при наличии сезонного фактора за последние 12 месяцев).

13) Копии договоров аренды помещений, транспорта и иного имущества предприятия (при наличии аренды).

– ***для индивидуальных предпринимателей:***

1) Налоговые декларации за 5 последних отчетных дат (для Клиентов, применяющих упрощенную систему налогообложения, систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности) либо Налоговую декларацию за последний год (для Клиентов, уплачивающих налог с доходов физических лиц) **

2) Упрощенный отчет о прибылях и убытках (форма прилагается) за 4 последние отчетные даты и на первое число месяца, в котором рассматривается заявка, заверенный подписью индивидуального предпринимателя, главного бухгалтера (при наличии) и печатью,

3) упрощенные балансы (форма прилагается) за 4 последние отчетные даты и на первое число месяца, в котором рассматривается заявка, заверенные подписью индивидуального предпринимателя, главного бухгалтера (при наличии) и печатью,

4) книга учета доходов и расходов за последние 6 месяцев (помесячно),

5) Сведения (справка, аналитический счет) о накладных (постоянных) расходах предприятия за последние 6 месяцев, помесячно: заработная плата, аренда, коммунальные услуги, налоги (по начислению), транспортные расходы, связь, реклама, представительские (командировочные и т. п.

6) расшифровка структуры дебиторской и кредиторской задолженности на первое число месяца, в котором рассматривается заявка: перечень основных дебиторов и кредиторов заемщика, сумма долга по ним, дата возникновения обязательств и сроки их погашения. Отдельно указывается просроченная дебиторская и кредиторская задолженность,

7) расшифровки краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений (при наличии) на первое число месяца, в котором рассматривается заявка с указанием организаций, предприятий и объемов вложения,

8) расшифровки кредитов и займов на первое число месяца, в котором рассматривается заявка с указанием просроченной задолженности наличия/отсутствия графиков погашения, соглашений о реструктуризации задолженности и их основных условий,

9) Справка из налогового органа об открытых Клиенту расчетных и ссудных счетах на текущую дату с указанием номеров счетов и банков. Срок действия справки – 15 дней,

10) справка об отсутствии/наличии просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней или расшифровка просроченной задолженности,

11) справки из обслуживающих банков о наличии/ отсутствии ссудной и просроченной задолженности по кредитам на текущую дату, ограничений по расчетному счету (картотека №2, наложенные уполномоченными органами ограничения по проведению расходных операций по счету, арест счета и т. п.); в случае наличия кредитной истории/текущей ссудной задолженности, предоставляются сведения о: размере кредита и остатке ссудной задолженности, сроке, дате погашения, порядке погашения основного долга и процентов, обеспечении, наличии/отсутствии просроченной задолженности, с приложением копий кредитных договоров и договоров обеспечения – по состоянию на текущую дату,

12) справка о забалансовых обязательствах перед другими банками (гарантии и аккредитивы без денежного покрытия, авали на векселях, выданные поручительства) – по

состоянию на текущую дату с приложением копий договоров, либо справка об отсутствии указанных обязательств,

13) справка или выписки (для без залоговых кредитов) о поступлениях и списаниях по расчетным и текущим валютным счетам за последние 6 месяцев, заверенные обслуживающими Банками (при наличии сезонного фактора за последние 12 месяцев).

14) Список основных средств (вне зависимости от постановки на баланс) – наименование, модель, год выпуска, стоимость приобретения, рыночная стоимость,

15) Копии договоров аренды помещений, транспорта и иного имущества предпринимателя (при наличии аренды).

** – предоставляются заверенные налоговыми органами (либо ксерокопии отчетности с отметкой Налоговых органов/копией уведомления об отправлении в ИФНС, заверенные подлинной печатью и подписями руководителя и главного бухгалтера предприятия (при наличии).

5. Технико-экономическое обоснование эффективности использования кредита, где должны быть отражены:

– Содержание кредитуемой операции,

– цель использования кредита, с указанием конкретных поставщиков и направлений использования заемных средств,

– сроки и суммы выпуска (приобретения) продукции (услуг), с указанием конкретных заказчиков, предполагаемых объемов реализации, цен и себестоимости продукции (услуг),

– прогноз суммы чистой прибыли от реализации на период действия кредитного договора;

6. Документы по кредитуемой операции:

– договоры на приобретение ценностей с оформленными приложениями и дополнениями, конкретизирующими состав приобретаемых ценностей, их цены, сроки и графики поставок, формы расчетов,

– договоры по реализации конечной продукции с оформленными приложениями и дополнениями, конкретизирующими состав реализуемых ценностей, их цены, сроки и графики поставок, формы расчетов,

– другие договоры, необходимые для осуществления кредитной операции (в т. ч. на транспортировку товаров, их переработку и т. п.);

– разрешительная документация на проведение сделок, связанных с кредитуемой операцией (например – лицензии, квоты, сертификаты и т. п.);

7. Документы по предлагаемому обеспечению — в зависимости от вида предлагаемого залога в соответствии с действующими в Банке внутренними нормативными документами по работе с залогами и Регламентом проведения правовой экспертизы кредитных сделок.

1. По любому виду движимого имущества, предлагаемому в залог, предоставляются.

1.1. Документ, подтверждающий отсутствие прав третьих лиц (и иных обременений) на передаваемое в залог имущество:

■ (выписка из книги записи залогов, подписанная единоличным исполнительным органом,

или

■ соответствующее письмо за подписью единоличного исполнительного органа юридического лица, если законодательством не предусмотрено иное)

или документов, содержащих перечень прав всех третьих лиц, которыми обременено передаваемое в залог имущество – О/НОТ;

1.2. Копии документов, подтверждающих право собственности на передаваемое в залог имущество (с указанием инвентарных и заводских номеров основных средств, передаваемых в залог)

в том числе копии:

■ *контрактов,*

■ *таможенных документов,*

■ *инвойсов,*

■ *накладных,*

■ *платежных документов,*

■ *актов приемки-передачи,*

■ *инвентарных карточек учета основных средств (форма ОС-6)*

■ *накладных*

■ *и других документов, подтверждающих право собственности залогодателя на передаваемое в залог имущество и его полную оплату)*

в случае залога автотранспортного средства – паспорт транспортного средства

o *РУК/НОТ*

*** – при залоге автотранспортного средства физическим лицом представляется тот же комплект документов, что и при залоге его юридическим лицом (выбрать нужное).**

1.3. В случае отсутствия документов, указанных в пунктах 1, 2 настоящего Приложения, могут быть предоставлены документы, подтверждающие владение залогодателем передаваемым в залог движимым имуществом в течение не менее 8 лет, а именно

■ *копия акта (накладной) приемки передачи основных средств (форма ОС-1) – РУК,*

■ *копия инвентарной карточки учета основных средств (форма ОС-6) – РУК,*

■ *письмо, содержащее расшифровку соответствующих статей баланса, подписанное руководителем и главным бухгалтером залогодателя – О*

1.4. ОСН – Для ОАО, ЗАО — Решение Совета директоров *акционерного общества* (либо общего собрания акционеров (если Совет директоров не создан) об определении цены передаваемого в залог имущества, являющегося предметом крупной сделки (для залогодателей, являющихся акционерными обществами). В таком решении должна быть указана как общая цена передаваемого в залог имущества, так и цена каждой единицы предмета залога. О\НОТ\ОУ

1.5. ОСН – Для ОАО, ЗАО — Выписка из реестра акционеров акционерного общества о количестве голосующих акций, принадлежащих государству и (или) муниципальному образованию, в случае если сделка залога является для акционерного общества крупной. В случае если государству и (или) муниципальному образованию принадлежит более 2 процентов голосующих акций акционерного общества, то помимо решения совета директоров залогодателя об определении цены передаваемого в залог имущества, являющегося предметом крупной сделки, должна быть также предоставлена копия акта оценки указанного имущества, составленного государственным финансовым контрольным органом. О\НОТ

2. По залогу зданий и сооружений с одновременным залогом земельного участка либо прав на земельный участок, юридическими лицами.

2.1. на здание (сооружение) (часть здания):

- копия свидетельства о государственной регистрации права собственности на здание (сооружение) (часть здания) – НОТ;
- документы технического учета (копия технического паспорта здания (сооружения) или выписка из него) с планом здания (сооружения), поэтажный план, экспликации и т. п.), подтверждающие проведение плановой технической инвентаризации не ранее 3-х месяцев до момента проведения правовой экспертизы* – О/НОТ.

* Если техническая инвентаризация передаваемого в залог недвижимого имущества была проведена организацией технической инвентаризации от 3 месяцев до одного года назад, то соответствие фактического состояния предмета залога документации проверяется Управлением кредитования под его ответственность, но только в случае если у нотариуса, который будет удостоверять договор, ипотеки не будет претензий к сроку составления технического паспорта (выписки из него).

- выписка из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, подтверждающая отсутствие прав третьих лиц (и иных обременений) на здание

(сооружение) (часть здания). Дата составления указанной выписки – не ранее, чем за один месяц до даты предоставления в юридическую службу – О/НОТ.

В случае залога физическим лицом жилого помещения (дома или квартиры) предоставляется тот же комплект документов, а также Выписка из домовой книг, справка из ДЭЗ о наличии задолженности по коммунальным платежам, документы, подтверждающие основание получения имущества (купля-продажа, наследство, дарение), акт приема-передачи объекта, страховка на дом, документ об уплате земельного налога.

2.2. на земельный участок, находящийся в собственности залогодателя:

- правоустанавливающие документы – НОТ;
- копия свидетельства о государственной регистрации права собственности на земельный участок – НОТ;
- копия плана (чертежа границ) участка (копия кадастровой карты), выданная уполномоченным на управление и распоряжение земельными участками органом государственной власти (местного самоуправления) – ГО/НОТ;

 документ соответствующего органа государственной власти (местного самоуправления) о нормативной цене передаваемого в залог земельного участка – ГО/НОТ;

 выписка из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, подтверждающая отсутствие прав третьих лиц (и иных обременений) на земельный участок. Дата составления указанной выписки – не ранее, чем за один месяц до даты предоставления в юридическую службу – О/НОТ;

2.3. на земельный участок, находящийся в аренде у залогодателя:

 копия договора аренды земельного участка, зарегистрированного в органе, осуществляющем государственную регистрацию прав на недвижимое имущество – НОТ,

 копия свидетельство о государственной регистрации права аренды (если таковое имеется) – НОТ;

 копия плана (чертежа границ) участка (копия кадастровой карты), выданная уполномоченным на управление и распоряжение земельными участками органом государственной власти (местного самоуправления) (если указанный план не является приложением к договору аренды) – ГО/НОТ;

- выписка из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, подтверждающая отсутствие прав третьих лиц (и иных обременений) на передаваемое в залог право аренды земельного участка. Дата составления указанной выписки – не ранее, чем за один месяц до даты предоставления в юридическую службу – НОТ;
- согласие собственника земельного участка на залог прав аренды (если это предусмотрено договором аренды) или копия уведомления о предполагаемом залоге права аренды с уведомлением о получении – О/НОТ;

3. По залогу земельных участков (без зданий и сооружений), предоставляются:

- копия свидетельства о государственной регистрации права собственности на земельный участок – НОТ;
- копия плана (чертежа границ) участка (копия кадастровой карты), выданная уполномоченным на управление и распоряжение земельными участками органом государственной власти или органом местного самоуправления – ГО/НОТ;
- отчет оценщика об оценке земельного участка – О\НОТ

- копия нормативного акта соответствующего органа государственной власти субъекта Российской Федерации или органа местного самоуправления, устанавливающего минимальный размер земельного участка, меньше которого ипотека не допускается О/ГО;
- решение соответствующего органа государственной власти или органа местного самоуправления об отводе земельного участка – О/ГО/НОТ;
- выписка из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, подтверждающая отсутствие прав третьих лиц (и иных обременений) на здание (сооружение). Дата составления указанной выписки – не ранее, чем за один месяц до даты предоставления в юридическую службу – О/ НОТ;

4. По залогу морских судов, судов смешанного (река-море) плавания и судов внутреннего плавания, помимо документов, предусмотренных пунктом 1 настоящего раздела, предоставляются:

- выписка из государственного судового реестра, подписанная капитаном морского (рыбного или торгового) порта (в отношении морских судов и судов смешанного (река-море) плавания) или начальником государственной речной судоходной инспекции соответствующего

бассейна (в отношении судов внутреннего плавания), содержащая информацию обо всех зарегистрированных обременениях судна (или об их отсутствии);

- копия свидетельства о праве собственности на судно; – НОТ
- копия свидетельства о праве плавания под государственным флагом Российской Федерации; – НОТ
- копия свидетельства о годности судна к плаванию; – НОТ
- копия классификационного свидетельства; – НОТ
- копия мерительного свидетельства; – НОТ
- копия свидетельства о личности судовладельца и регистрации названия судна (для морских судов и судов «река-море»); – НОТ
- копия свидетельства о грузовой марке (для морских судов и судов «река-море»); – НОТ
- иные документы, предусмотренные Кодексом торгового мореплавания Российской Федерации или Кодексом внутреннего водного транспорта для судов рассматриваемой категории.

Примечание: срок действия свидетельств, которые выдаются на определенный срок, к моменту предоставления их копий в юридическую службу для проведения правовой экспертизы не должен истечь.

6. По залогу воздушных судов, помимо документов, предусмотренных пунктом 1 настоящего раздела, предоставляются:

- выписка из государственного реестра гражданских воздушных судов, подписанная руководителем специально уполномоченного органа в области гражданской авиации, содержащая информацию обо всех зарегистрированных обременениях судна (или об их отсутствии);
- копия свидетельства о государственной регистрации; – НОТ
- копия сертификата (свидетельства) эксплуатанта; – НОТ
- копия сертификата летной годности (удостоверение о годности к полетам); – НОТ
- иные документы, предусмотренные руководителем специально уполномоченного органа в области гражданской авиации; – НОТ

Примечание: срок действия свидетельств, которые выдаются на определенный срок, к моменту предоставления их копий в юридическую службу для проведения правовой экспертизы не должен истечь.

8. Документы по поручителям, гарантам, залогодателям – все юридические и финансовые документы, предоставляемые клиентом-заемщиком.

9. Перечень дочерних и аффилированных компаний.

10. Другие документы, необходимые для рассмотрения вопроса кредитования – по требованию кредитного подразделения (в соответствии с действующими инструкциями Банка России и внутренними инструкциями Банка). По желанию заемщика может быть предоставлена дополнительная информация, связанная с деятельность заемщика и проектом.

УПРОЩЕННАЯ ФОРМА БАЛАНСА

(заполняется на 4 последние отчетные даты и на первое число текущего месяца)

Наименование организации

(ФИО индивидуального предпринимателя)_____

тыс. руб.

№ графы	Группы статей	Статья	сумма на дату 1	сумма на дату 2	сумма на дату 3	сумма на дату 4	сумма на первое число текущего месяца
АКТИВ							
1	**Внеоборотные активы, в т. ч. :**						
2	Нематериальные активы (патенты, лицензии и т. п.)						
3	Основные средства (здания, сооружения, оборудование и другие основные средства)						
	в т. ч. переданные в аренду						
4	Незавершенное строительство						
5	Финансовые вложения (инвестиции в дочерние, зависимые общества, акции)						
6	Финансовые вложения в векселя						
7	**Оборотные активы, в т. ч. :**						
8	Сырье, материалы и другие аналогичные ценности						
9	Готовая продукция, товары для перепродажи						
10	Дебиторская задолженность						
11	Денежные средства, в т. ч. :						
12	касса						
13	расчетный счет						
14	**ИТОГО АКТИВ**						
ПАССИВ							
15	**Собственный капитал**						
16	**Кредиторская задолженность, в т. ч. :**						
17	полученные кредиты и займы						
18	задолженность поставщикам						
19	задолженность перед бюджетом						
20	другое						
21	**ИТОГО ПАССИВ**						
Забалансовые статьи							
22	Товары принятые на реализацию (комиссию, консигнацию)						

Имущество, переданное в залог по действующим кредитам							
26	Товары и готовая продукция						
27	Автотранспорт						
28	Оборудование						
29	Недвижимость						
	Руководитель организации _____						
	(ФИО индивидуального предпринимателя)						
	Счетный работник _____						
		М. П.					
Примечание:							
1. Графа 1 равна сумме граф 2 — 6							

2. В графах 2 — 6 вносится подтвержденная первичными документами (счета-фактуры, накладные, товарные и кассовые чеки и т. д.) стоимость находящихся в распоряжении Заемщика и используемых в его хозяйственной деятельности внеоборотные активы. Необходимо указывать сумму стоимости с учетом фактического износа (сложившуюся рыночную цену. Графа 7 равна сумме граф 8 — 11.

3. В графы 8 — 10 вносятся подтвержденные первичными документами (счета-фактуры, накладные, товарные и кассовые чеки и т. д.) оборотные активы.

4. Графа 11 равна сумме граф 12,13, в которые вносятся: остаток наличных денег в кассе, подтвержденный кассовой книгой; остатки средств на расчетных, текущих валютных, депозитных счетах Заемщика, подтвержденные банковскими выписками.

5. Графа 14 равна сумме 1 и 7.

6. В графу 15 вносится сумма собственного капитала, находящихся в оборотных и внеоборотных активах.

7. Графа 16 равна сумме граф 17-20, в которые вносятся подтвержденные первичными документами (контракты, договоры купли-продажи, счета-фактуры, договоры поставки, кредитные договоры, договоры займа и т. д.) суммы кредиторской задолженности с расшифровкой по их видам.

8. Графа 21 равна сумме граф 15 и 16.

9. Графа 21 должна быть равна графе 14.

10. По графе 22 указывается стоимость товаров, находящихся у предприятия (предпринимателя), но не принадлежащие ему и полученные с целью их дальнейшей продажи по договорам комиссии, консигнации и иным договорам.

11. По графе 23 указываются товарно-материальные ценности, находящиеся у предприятия (предпринимателя), но не принадлежащие ему и полученные с целью хранения без дальнейшей продажи.

12. По графе 24 указывается объем выданных предприятием (предпринимателем) поручительств за третьих лиц.

13. По графе 25 указывается не принадлежащее заемщику имущество, но используемое им (по договору аренды).

УПРОЩЕННАЯ ФОРМА ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(заполняется на 4 последние отчетные даты и на первое число текущего месяца)

Наименование организации

(ФИО индивидуального предпринимателя)_____

тыс. руб.

№ п/п	Статьи	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	сумма на первое число текущего месяца
1	Выручка (поступление средств) от реализации					
2	Выручка (поступление средств) от прочей деятельности					
3	**ИТОГО выручка (1+2)**					
4	Расходы на закупку товаров (приобретение сырья)					
5	Трудозатраты					
6	Расходы за оказанные услуги по договорам подряда					
7	Аренда помещений					
8	Вода, телефон, электроэнергия					
9	Транспортные расходы					
10	Обслуживание ранее полученных кредитов и займов					
11	Прочие расходы					
12	Налоги					

13	**ИТОГО расходы (4+5+…. +11+12)**						
14	**ПРИБЫЛЬ / ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (3-13)**						
	Руководитель организации _____						
	(ФИО индивидуального предпринимателя)						
	Счетный работник _____						
		М. П.					

Выручка (поступление средств) от реализации — в графу вносится сумма валового дохода Заемщика от его основной хозяйственной деятельности.

Выручка (поступление средств) от прочей деятельности — в графу вносится сумма дохода Заемщика от прочей хозяйственной деятельности, не внесенная в графу 1.

Расходы на закупку товаров (приобретение сырья) — в графу вносится сумма расходов Заемщика на приобретение сырья и материалов для основной хозяйственной деятельности, а также товаров для перепродажи.

Трудозатраты — в графу вносятся суммы расходов Заемщика на оплату труда наемных работников, имеющие регулярный характер.

Расходы за оказанные услуги по договорам подряда — в графу вносятся суммы расходов Заемщика за оказанные услуги для осуществления его хозяйственной деятельности.

Аренда помещений — в графу вносится сумма расходов Заемщика на аренду производственных, торговых, складских, офисных и иных площадей, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности.

Вода, телефон, электроэнергия — в графу вносятся суммы расходов Заемщика на оплату указанных коммунальных услуг.

Транспортные расходы — в графу вносятся суммы расходов Заемщика на оплату транспортных услуг, предоставляемых третьими лицами и связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности, а также содержанием собственного автотранспорта.

Обслуживание ранее полученных кредитов и займов — вграфу вносятся суммы расходов Заемщика на уплату процентов по ранее полученным кредитам и займам.

Прочие расходы — в графу вносятся суммы расходов Заемщика, неучтенные в графах 4-10 с расшифровкой по видам.

Налоги — в графу вносятся суммы уплаченных Заемщиком налогов.

Все поступления должны иметь документальное подтверждение. Затраты, понесенные заемщиком в ходе ведения хозяйственной деятельности, но не подтвержденные документально, также включаются в состав расходов для составления упрощенной формы отчета о прибылях и убытках.

ЗАЯВКА

НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА

1. Название Заемщика: _____

2. Телефон/факс: __

3. Желаемые параметры кредита:

Вид кредита (срочный кредит, кредитная линия с лимитом выдачи, кредитная линия с лимитом задолженности, овердрафт): _____

Сумма: ___ Валюта _____ Срок _____

4. Целевое назначение кредита: _____ _____

5. Планируемый порядок использования кредита: _____

6. Планируемый порядок погашения кредита: _____

7. Источник погашения кредита: _____ _____

8. Обеспечение кредита: _____ _____

9. Поручители: __ _____

10. Рекомендации: _____

«___»_____ 200_г.

Руководитель организации _____/_____/

Главный бухгалтер _____/_____/

М. П.

Приложение 4

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

Наименование организации/ФИО индивидуального предпринимателя: _____

Вид деятельности: _____

Место регистрации: _____

№ свидетельства: _____ Дата регистрации: _____ Опыт работы (в данном бизнесе): _____лет.

Юридический адрес: _____

Район: __ Телефон: _____

Фактический адрес: _____

Район: __ Телефон: _____

№ расчетного счета (1): _, банк _____

(2): _, банк _____

№ валютного счета: _____, банк

Опыт в получении кредитов (за последние три года):

Банк/организация	*Дата получения*	*Дата возврата (по договору)*	*Дата возврата (фактич.)*	*% ставка*	*Сумма (руб. /$)*

Складские помещения (указать собственность или аренда, адрес, телефон):

1. ____
2. ____
3. ____
4. ____

Производственные помещения (указать собственность или аренда, адрес, телефон):

1. ____
2. ____
3. ____
4. ____

Автотранспорт (указать собственность или аренда, марка, год выпуска):

1. ____
2. ____
3. ____
4. ____

Руководитель 1: _____

% собственности в предприятии (если есть): _____

Дата и место рождения: _____

Паспорт: № _____ серия _____ дата и место выдачи _____
_____

Адрес: прописка _____

фактически _____ Дом. тел. __

Прежнее место работы: _____

Адрес:

Образование: _____ _____

(высшее, средне – специальное, среднее)

Руководитель 2: _____

% собственности в предприятии (если есть): _____

Дата и место рождения: _____

Паспорт: № _____ серия _____ дата и место выдачи _____

Адрес: прописка _____

фактически _____Дом. тел. ___

Прежнее место работы: _____

Адрес:

Образование: _____

(высшее, средне – специальное, среднее)

Главный бухгалтер: _____

Дата и место рождения: _____

Паспорт: № _____ серия _____ дата и место выдачи _____

Адрес: прописка _____

фактически _____ Дом. тел. __

Прежнее место работы: _____

Адрес: _____

Образование: _____

(высшее, средне – специальное, среднее)

Владельцы (кроме руководителей; ФИО, паспорт, место жительства) % собственности

1. _ ____ _
2. _ ____ _
3. _ ____ _
4. _ ____ _

Другие _____ ____

Текущая деятельность (укажите наименование товаров реализуемых предприятием, включая процентные доли каждого вида товаров; если в течение деятельности предприятия Заявителя происходили изменения ассортимента реализуемых товаров, укажите это):

Наименование товаров/ продукции	*Доля (%)*

Поставщики (укажите главных поставщиков, их долю в процентах ко всем закупкам, наименование приобретаемых товаров/сырья, срок сотрудничества):

1. ____
2. ____
3. ____
4. ____
5. ____

Покупатели (укажите основных покупателей, наименование приобретаемых ими товаров/продукции и долю в процентах ко всей реализации, срок сотрудничества):

1. ____
2. ____
3. ____
4. ____
5. ____

Конкуренты (укажите основных конкурентов в России и за рубежом, в чем их товары превосходят или уступает Вашим, каковы их цены в сравнении с Вашими):

1. ____
2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Связи с другими фирмами (укажите фирмы, в которых Вы имеете участие или ведете совместную деятельность):

1. ____

2. ____

3. _____

4. _____

5. _____

Сезонность (существует ли сезонность в работе предприятия, как она сказывается на объемах реализации):

_____

_____

_____

Налоговые льготы (сообщите об имеющихся у Вас налоговых льготах и сроках, на которые они предоставлены): _____

_____

Разрешения и лицензии, необходимые для осуществления проекта:

Существующие: _____

_____

_____

Требуемые для получения: ___

_____

_____

Заявитель выражает свое согласие на предоставление Банком в целях формирования кредитной истории Заявителя всех необходимых сведений о Заявителе, о его обязательствах и иной содержащейся в настоящей Заявке и в сопутствующих документах информации, предусмотренной Федеральным законом «О кредитных историях», в одно или несколько бюро кредитных историй в порядке, предусмотренном указанным Федеральным законом. Право выбора бюро кредитных историй предоставляется Заявителем Банку по его усмотрению и дополнительного согласования с Заявителем не требует. Заявитель выражает согласие на получение КБ кредитных отчетов (информации, входящей в состав кредитной истории) из бюро кредитных историй в порядке, предусмотренном Законом.

Код субъекта кредитной истории _____ (указывается Заявителем при отсутствии кредитной истории в каком-либо бюро кредитных историй на момент заключения кредитного договора с КБ

Заявитель подтверждает, что вся выше приведенная информация является подлинной, соответствует истинным фактам и выражает согласие на проведение дальнейшего анализа предприятия. Банк оставляет за собой право обращаться к любому лицу, известному или неизвестному Заявителю, которое, по мнению Банка, может оказать содействие в принятии решения относительно предоставления или непредоставления кредита Заявителю. Если Заявитель по тем или иным причинам не желает, чтобы кто-либо был осведомлен о настоящей заявке, то Заявителю следует указать имя (наименование) указанного лица и причину нежелания (например, конкурент):_____

« ___ « _____ 200_ г.

Руководитель организации _____ (_____)

Главный бухгалтер _____ (_____)

М. П.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ АНКЕТА КЛИЕНТА

(заполняется собственноручно)

2. Сведения о долговых обязательствах клиента			
Обязательства по полученным кредитам:			
Банк-кредитор (отделение, филиал), местонахождение			
Номер ссудного счета			
Дата получения кредита			
Цель кредита			
Сумма кредита			
Срок погашения			
Порядок погашения кредита (периодичность, размер платежей)			
Порядок уплаты процентов (ставка, периодичность)			
Остаток задолженности по кредиту			
В том числе просроченная задолженность			
Имущество, обремененное обязательством по кредиту			
Обязательства по предоставленным поручительствам:			
За кого дано поручительство			
Кому дано поручительство			
Сумма поручительства (если распостраняется на проценты – указать ставку)			
Срок действия поручительства			
Остаток задолженности по основному обязательству, в обеспечение которого дано поручительство			
В том числе просроченная задолженность			
Были ли случаи исполнения обязательств по			

3. Сведения об имуществе клиента			
3. 1. Ликвидные средства			
Средства на банковских счетах:			
Наименование и местонахождение банка	Вид счета	Номер счета	Сумма на счете
Ценные бумаги:			
Наименование ценных бумаг	Наименование эмитента и реквизиты эмиссии	Количество ценных бумаг	Общая номинальная стоимость
3.2. Недвижимость			
3. 2. 1. Объект недвижимости			
Точный адрес			
Документ, подтверждающий право собственности			
Наличие других собственников (указать их число)			
Если собственность общая, указать – совместная или долевая (размер)			

3. 2. 2. Объект недвижимости			
Точный адрес			
Документ, подтверждающий право собственности			
Наличие других собственников (указать их число)			
Если собственность общая, указать – совместная или долевая (размер)			
Наличие страховки (сумма, срок, виды риска, страховщик, выгодоприобретатель)			
3. 2. 3. Объект недвижимости			
Точный адрес			
Документ, подтверждающий право собственности			
Наличие других собственников (указать их число)			
Если собственность общая, указать – совместная или долевая (размер)			
Наличие страховки (сумма, срок, виды риска, страховщик, выгодоприобретатель)			
3. 3. Транспортные средства			
Вид	Марка, модель	Год выпуска	Наличие страховки (сумма, срок, виды риска, страховщик, выгодоприобретатель)

3. 4. Доли участия в других организациях			
Организация	Размер активов организации, $	Доля участия, $	Подтверждающий Документ

3. 5. Другое имущество	
4. Другие сведения о клиенте	
Были ли Вы или Ваш муж (жена), в том числе бывшие, или дети судимы (когда и за что)?	
Находитесь ли Вы под судом или следствием?	
Предъявлены ли к Вам иски в порядке гражданского судопроизводства?	
Предпринимаете ли Вы действия по получению кредитов в других банках (кредитных учреждениях)	

Я не возражаю против проверки и перепроверки в любое время банком или его агентом всех сведений, содержащихся в анкете.

Подпись клиента: _____/_____/

Дата: «___»_____200__г.

Глава 2. Безналичные расчеты

Безналичные расчеты проводятся на основании расчетных документов установленной формы и с соблюдением соответствующего документооборота. В зависимости от вида расчетных документов, способа платежа и организации документооборота в банке, v плательщиков и получателей средств различают следующие основные формы безналичных расчетов: расчеты платежными поручениями, аккредитивную форму расчетов, расчеты чеками, расчеты платежными требованиями-поручениями. зачет взаимных требований.

Формы расчетов между плательщиком и получателем средств определяются договором (соглашением, отдельными договоренностями).

Современное экономическое развитие страны имеет ряд особенностей, важнейшей из которых выступает переход к рынку. Переходная экономика не может быть стабильной. В денежно-кредитной сфере это проявляется в обострении противоречий. Проявлениями экономического кризиса в России (как и в большинстве стран бывшего социалистического лагеря) были: разрыв хозяйственных связей между субъектами экономики, резкое падение объемов производства, инфляция, платежный кризис, обострение напряженности в денежно-кредитной сфере (бюджетный дефицит, рост внутреннего и внешнего долгов, валютный кризис,

кризис банковской ликвидности), неплатежеспособность и банкротство предприятий и финансовых структур, нарастание политической и социальной напряженности и др.

В этих условиях очевидным было стремление преодолеть платежный кризис, в том числе путем совершенствования системы безналичных расчетов. В результате Банк России принял меры к ограничению сферы применения форм расчетов, не дающих гарантии платежа (например, была отменена акцептная форма расчетов, позднее ЦБ РФ предусмотрел возможность использования платежных требований для безакцептного списания средств со счета в уплату налогов в бюджет, штрафов, пени, неустоек и по соглашению между поставщиками и покупателями продукции). Одновременно была расширена практика использования расчетов платежными поручениями с предварительной оплатой.

Необходимо отметить, что в настоящее время предприятия и организации нередко прибегают к использованию векселей для «расшивки» неплатежей, однако самостоятельной вексельной формы расчетов в нашей стране не существует. Вексель в качестве расчетного документа может использоваться при аккредитивной форме расчетов, а также при расчетах в порядке зачета взаимных требований. Кроме того, банки и их клиенты разрабатывают специальные схемы расчетов с использованием векселей. Каждая форма безналичных расчетов, несмотря на особенности ее использования в различных странах или на разных исторических

этапах развития каждой страны, имеет общие присущие ей черты (порядок документооборота, вид расчетного документа, способ платежа).

Разнообразие применяемых форм расчетов и принципы выбора той или иной формы расчетов при заключении договоров и сделок зависят от конкретной экономической ситуации в стране, и претерпевают значительные изменения при проведении реформ в хозяйственной сфере.

Выбор формы расчетов в основном определяется:

- характером хозяйственных связей между контрагентами;
- особенностью поставляемой продукции и условиями ее приемки;
- местонахождением сторон сделки;
- способом транспортировки грузов;
- финансовым положением юридических лиц.

Выбор форм должен контролироваться банком на соответствие установленным правилам ведения расчетов. Банк должен рекомендовать клиентам руководствоваться при установлении форм расчетов необходимостью максимального их ускорения, упрощения документооборота, исключения встречного перераспределения средств между контрагентами.

Например, одногородние расчеты и иногородние расчеты за принятые по приемо-сдаточным документам товарно-материальные ценности или в случаях, когда длительность транспортировки

последних не превышает одних суток, оформляются платежными поручениями или чеками из расчетных чековых книжек. Равномерные, постоянные поставки товарно-материальных ценностей и оказание услуг предопределяют возможность применения расчетов плановыми платежами. Аккредитивная форма расчетов определяется специальным договором сторон, особыми условиями поставки или вводится как санкция к неаккуратному покупателю за систематическую задержку платежей.

Расчеты платежными поручениями. Это – самая распространенная в настоящее время в России форма безналичных расчетов. Платежное поручение представляет собой поручение предприятия обслуживающему банку о перечислении определенной суммы со своего счета. Эта форма расчетов имеет тенденцию более широко использоваться в условиях рыночной экономики.

Расчеты платежными поручениями используются для совершения широкого спектра платежей: с их помощью рассчитываются с поставщиками и подрядчиками в случае предоплаты, органами пенсионного и страхового фондов, с работниками при переводе заработной платы на их счета в другие банки, при налоговых и иных платежах, при уплате банку комиссионных и т. д.

Платежные поручения действительны в течение десяти дней со дня их выписки (день выписки при этом в расчет не берется) и принимаются от плательщика к исполнению только при наличии средств на счете, если иное (получение ссуды для совершения платежа) не оговорено между банком и владельцем счета.

По договоренности сторон платежи поручениями могут быть срочными, досрочными и отсроченными. Срочный платеж совершается при авансовых платежах, т. е. до отгрузки товара; после отгрузки товара, т. е. путем прямого акцепта товара; либо при частичных платежах при крупных сделках. Досрочный и отсроченный платежи возможны в рамках договорных отношений без ущерба для финансового положения сторон.

В целях гарантии платежа поставщик может внести в условия сделки акцепт платежного поручения. Поручение акцептуется банком путем депонирования (бронирования) суммы поручения на отдельном балансовом счете. На акцептованном поручении делается соответствующая отметка, подтверждающая депонирование средств для оплаты. Акцептованные платежные поручения принимаются к исполнению только в полной сумме. Получение с них сдачи наличными или обмен на наличные не допускается. Сфера расчетов платежными поручениями, акцептованными банком, в настоящее время ограничена оплатой почтовых, телефонных и телеграфных услуг, разовых операций по перевозке грузов и пассажиров. К недостаткам данной разновидности расчетов платежными поручениями относят значительное усложнение и удлинение документооборота и отвлечение средств из хозяйственного оборота клиента.

Расчеты в порядке плановых платежей. В современной экономической литературе существуют различные подходы к трактовке расчетов в порядке плановых платежей. Нередко их рассматривают как разновидность расчетов платежными поручениями, поскольку именно этот

документ является основным видом платежного документа, используемого в расчетах плановыми платежами. Однако это отнюдь не означает, что при расчетах плановыми платежами не могут использоваться иные расчетные документы (чеки, векселя).

Итак, при равномерных и постоянных поставках между поставщиками и покупателями расчеты между ними могут осуществляться в порядке плановых платежей на основании договоров (соглашений) с использованием в расчетах платежных поручений.

Поставщик по условиям договора берет на себя обязательство отгружать продукцию покупателю в установленных размерах и в определенные сроки исходя из согласованного графика поставок. Покупатель обязуется в сроки, определенные договором (ежедневно или периодически), производить плановые платежи исходя из периодичности платежей и планового объема поставок.

При переходе на расчеты плановыми платежами стороны сделки направляют в обслуживающие их банки копии соглашений с реквизитами контрагента сделки, с указанием длительности расчетных периодов, сроков перечисления платежей, указаниями счетов, с которых будут производиться платежи и на которые будут зачисляться средства, сроки выверки и порядок завершения расчетов.

На каждый плановый платеж выписывается и передается банку отдельный документ – платежное поручение (выписываемое покупателем).

Ежемесячно проверяется правильность осуществления платежей, их соответствие стоимости фактически отгруженной продукции или оказанных услуг. Один из участников сделки, определенный договором, контролирует расчетные отношения. Перерасчеты производятся в зависимости от результатов уточнения расчетов, отдельным платежным поручением (при недоплате) или зачислением разницы в счет будущих платежей (при переплате). Плановые платежи сводят к минимуму разрыв во времени между отгрузкой продукции и поступлением денежных средств за нее, упрощают технику расчетов, дают возможность сторонам более четко регулировать свой денежный оборот. Обязательным условием успешного применения данной формы расчетов являются стабильное финансовое состояние и высокая теснота связей между участниками сделки, что достаточно проблематично в современный период перехода к рынку.

Аккредитивная форма расчетов. Сфера применения аккредитивной формы расчетов недостаточно широка, ее удельный вес в структуре форм безналичных расчетов относительно невелик, но стабилен как в условиях административно-командной экономики, так и рыночной. Сущность аккредитивной формы расчетов состоит в том, что плательщик поручает обслуживающему его банку произвести за счет средств, предварительно депонированных на счете, либо под гарантию банка оплату товарно-материальных ценностей по месту нахождения получателя средств на условиях, предусмотренных плательщиком в заявлении на открытие аккредитива.

Аккредитив представляет собой условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента в пользу его контрагента по договору, по которому банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), может произвести поставщику платеж или предоставить полномочия другому банку производить такие платежи при условии предоставления им документов, предусмотренных в аккредитиве, и при выполнении других условий аккредитива.

Если банк, выставивший аккредитив (банк-эмитент), по поручению плательщика (покупателя) переводит средства в другой банк – банк поставщика, то для осуществления платежа при выполнении всех условий, предусмотренных в аккредитиве, в банке поставщика открывается отдельный балансовый счет «Аккредитивы».

В соответствии с Положением о безналичных расчетах в нашей стране могут открываться следующие виды аккредитивов:

- покрытые (депонированные) или непокрытые (гарантированные);
- отзывные или безотзывные.

Покрытыми (депонированными) считаются аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент перечисляет собственные средства плательщика или предоставляет ему кредит в распоряжение банка поставщика (исполняющий банк) на весь срок действия обязательств банка-эмитента.

При установлении между банками корреспондентских отношений непокрытый (гарантированный) аккредитив может открываться в исполняющем банке путем предоставления ему права списывать всю сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента.

Каждый аккредитив должен быть отзывным или безотзывным. При отсутствии такого определения аккредитив считается отзывным. Отзывный аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом без предварительного согласования с поставщиком (например, при несоблюдении условий, предусмотренных договором, досрочном отказе банка-эмитента гарантировать платежи по аккредитиву).

Безотзывный аккредитив не может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика, в пользу которого он был открыт. Поставщик может досрочно отказаться от использования аккредитива, если это предусмотрено условиями аккредитива.

В России аккредитив может быть предназначен для расчетов только с одним поставщиком и не может быть переадресован. Выплата с аккредитива наличными деньгами не допускается.

Использование аккредитивов в международных расчетах регламентируется Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, утвержденных Международной торговой палатой в декабре 1993 г.

Срок действия и порядок расчетов по аккредитиву устанавливается в договоре между плательщиком и поставщиком.

Открытие банком-эмитентом гарантированных аккредитивов осуществляется по договоренности с покупателем и в соответствии с условиями корреспондентских отношений с другим банком. Выплаты по аккредитиву производятся в течение срока его действия, установленного в договоре сторон.

При аккредитивной форме расчетов полностью соблюдаются все основные правила осуществления расчетов: продукция оплачивается после ее отгрузки; оплата производится с согласия плательщика, выраженного в данном случае самим фактом открытия аккредитива; плательщику предоставляется право отказаться от оплаты, если обнаружены нарушения условий договора; аккредитив открывается за счет средств покупателя или кредита банка, если покупатель имеет право на его получение. Положительной стороной аккредитивной формы расчетов является гарантия платежа. Вместе с тем этой форме расчетов присущ ряд существенных недостатков, которые и предопределили ограниченную сферу ее применения: средства покупателя в сумме аккредитива отвлекаются из его хозяйственного оборота на срок действия аккредитива; замедляется товарооборот, так как поставщик до извещения об открытии аккредитива не может отгрузить уже готовую продукцию и несет дополнительные затраты по ее хранению.

Расчеты чеками. При расчетах чеками владелец счета (чекодатель) \ дает письменное распоряжение банку, выдавшему расчетные чеки, уплатить определенную сумму денег, указанную в чеке, получателю средств (чекодержателю).

Чеки используются как физическими, так и юридическими лицами, выступают платежным средством и могут применяться при расчетах во всех случаях, предусмотренных законами Российской Федерации**.** Не допускаются расчеты чеками между физическими лицами.

Допускается прием чеков во вклады граждан на их лицевые счета в банках на условиях, определенных банком-эмитентом или банком-корреспондентом.

Чек удобен для расчетов в случаях:

• когда плательщик не хочет совершать платеж до получения товара, а поставщик – передавать товар до получения гарантии платежа;

• когда продавец заранее не известен.

Расчетный чек, эмитированный российским банком, имеет хождение только на территории Российской Федерации.

Чек служит ценной бумагой. Бланки чеков являются бланками строгой отчетности.

Чековая книжка представляет собой бланки чеков «Расчетный чек», сброшюрованные в книжки установленного образца по 10, 25 и 50 листов. Бланки чековых книжек – документы строгой отчетности и их форма устанавливается Центральным банком РФ. Для получения чековой

книжки предприятия представляют в обслуживающий их банк заявления. Банк депонирует средства заявителя на отдельном счете, с которого оплачиваются чеки. Клиент получает в банке чековую книжку с указанием суммы, депонированной банком, в пределах которой он может выписывать чеки.

Клиентам с устойчивым финансовым положением и стабильной платежной дисциплиной при наличии соответствующего договора может быть выдана чековая книжка под гарантию банка (без депонирования средств).

Чек должен быть предъявлен к оплате в учреждение банка в течение десяти дней, не считая дня его выдачи.

Приобретая товар или получая услуги, предприятие (через полномочного представителя) выписывает расчетный чек и передает его поставщику-получателю средств. Чеки, поступившие в платеж, как правило, должны сдаваться чекодержателем в банк на следующий день со дня выписки. После проверки правильности реквизитов чеков и соблюдения сроков их действия банк зачисляет сумму, указанную в чеке, на счет получателя денежных средств, списав ее со счета, на котором депонированы средства, или с расчетного или ссудного счетов (если книжка выдана под гарантию банка).

В мировой банковской практике в зависимости от того, кто указан получателем платежа, чеки делят на именные, ордерные, предъявительские. Платеж по именному чеку может быть

совершен только в пользу лица, указанного в чеке, по ордерному – как в пользу лица, указанного в чеке, так и по его приказу (оформленному на обороте чека) другому лицу, по предъявительскому – в пользу любого лица, предъявившего чек в банк. Именные чеки передаче не подлежат. Предъявительские – могут передаваться другому лицу путем простого вручения, ордерные – путем оформления передаточной надписи (индоссамента).

В России «Положение о безналичных расчетах» (1992 г.) конкретизировало порядок расчетов чеками и одновременно несколько ограничило возможности их использования. Последнее выразилось в том, что:

• чекодателю запрещен индоссамент чека;

• чекодатель не может передать чеки поставщику путем индоссамента;

• требуется обязательно предварительное депонирование чекодателем средств на отдельном счете.

Вместе с тем Положением о безналичных расчетах предусматривается возможность использования в платежном обороте и других видов чеков. Это дает банкам возможность эмитировать свои чеки. В настоящее время многие российские банки эмитируют и размещают свои чековые книжки. Известна деятельность Чекового синдиката, образованного в 1993 г. рядом банков. Согласно положению о деятельности синдиката каждый банк-участник имел право выпускать книжку, чеками из которой он мог расплачиваться на территории России. При этом все

банки, выпустившие чек или поставившие на нем аваль, несли солидарную ответственность перед чекодателем.

При расчетах чеками из чековых книжек с депонированием средств гарантируется платеж поставщику, но средства отвлекаются из хозяйственного оборота плательщика на достаточно длительный срок.

Расчеты платежными требованиями-поручениями. Относительно новым для нашей экономики расчетным документом и, соответственно, новой формой безналичных расчетов являются расчеты платежными требованиями-поручениями.

Платежное требование-поручение представляет собой требование поставщика к покупателю оплатить на основании направленных в обслуживающий банк плательщика расчетных и отгрузочных документов стоимость поставленной по договору продукции, выполненных работ, оказанных услуг и поручение плательщика списать средства с его счета.

Платежные требования-поручения выписываются поставщиками и вместе с коммерческими документами отправляются в банк покупателя, который передает требование-поручение плательщику для акцепта. Плательщик обязан вернуть в банк акцептованное платежное требование-поручение или заявить отказ от акцепта в течение трех дней со дня поступления его в банк плательщика. Платежное требование-поручение принимается к оплате при наличии средств на счете плательщика.

Об отказе полностью или частично оплатить платежное требование-поручение плательщик уведомляет обслуживающий его банк в течение этих трех дней. Требования-поручения вместе с приложенными отгрузочными документами и извещениями об отказе в оплате возвращаются непосредственно поставщику. При согласии оплатить полностью или частично платежное требование-поручение плательщик оформляет его подписями лиц, уполномоченных распоряжаться счетом и оттиском печати, а затем сдает их в обслуживающий банк.

Зачет взаимных требований. В сложной системе хозяйственных связей существует возможность появления встречных потоков движения товарно-материальных ценностей и услуг. Эта ситуация служит основой применения такой специфической формы безналичных расчетов как зачет взаимных требований, т. е. перечисление со счета одной организации на счет контрагента только разницы (сальдо) встречных требований. Основное преимущество данной формы безналичных расчетов состоит в относительной простоте и экономичности.

К зачету могут быть представлены различные расчетные документы: платежные требования-поручения, платежные поручения, расчетные чеки и др. При зачете взаимных требований происходит резкое сокращение движения средств. Они требуются только в сумме разницы, оставшейся после зачета.

Зачеты взаимных требований бывают постоянно действующие и разовые. Постоянно действующие периодические расчеты по сальдо производятся обычно один раз в десять дней

между двумя хозяйственными организациями на основе встречных, примерно равных поставок. Оба участника зачетов ведут у себя счета взаимных расчетов, на которых учитываются все суммы к платежам. Расчетные документы не сдаются в банк, а направляются сразу покупателю с отражением их суммы на счете взаимных требований. Периодически представители сторон выверяют счета взаимных расчетов, устанавливают, в чью пользу имеется сальдо, и на эту сумму выписывают либо платежное поручение, либо другой расчетный документ, который совершает традиционный документооборот.

Разовые зачеты взаимных требований между двумя юридическими лицами осуществляются в том случае, если одна сторона при совершении платежа в пользу другой стороны имеет к ней встречные требования и претензии. Незачтенный остаток средств погашает сторона, которая должна была больше заплатить. Разовые групповые зачеты могут проводить банки на определенную дату (конец квартала, начало года) для устранения образовавшейся взаимной просроченной задолженности юридических лиц по расчетам друг с другом.

Особенно широко зачет взаимных требований применялся в России в условиях командной системы экономики (1933-1987 гг.). Наибольшее распространение в те годы получили зачеты через отделы взаимных расчетов (ОВР) или бюро взаимных расчетов (БВР), создававшиеся в крупных организационных структурах, например, в министерствах для взаимозачета платежей предприятий одной отрасли или объединениях для зачета среди предприятий данного

объединения, связанных единым производственным циклом. Такой подход позволял рационализировать платежный оборот.

В настоящее время предприятия и организации, так же, как, впрочем, и банки, могут осуществлять взаимозачеты через клиринговые палаты (центры). Банки, их учреждения могут вводить расчеты путем зачета взаимных требований, организовывать свои расчетные (клиринговые) центры для совершения расчетов обслуживаемой клиентуры, проводить в них зачетные операции взаимных требований хозорганов, а также открывать корреспондентские субсчета в других банках, их учреждениях для расчетов своих клиентов. Сальдо взаимных платежей погашается путем перевода средств по корреспондентским счетам этих банков, их учреждений, а также в РКЦ Банка России.

Клиринговые центры создаются обычно банками на акционерных началах, на условиях взаимной выгоды с целью ускорения и рационализации платежного оборота..

Акцептная форма расчетов. Суть расчетов платежными требованиями (акцептной формы расчетов) состояла в том, что получатель средств представлял в обслуживающий его банк на инкассо расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы через банк.

Бланк платежного требования мог быть совмещен со спецификацией либо к нему должны были быть приложены товарно-транспортные документы, в которых содержалась характеристика поставки: наименование товара, его количество, цена и стоимость.

Кроме вышеперечисленных обязательных реквизитов поставщик должен был указать в требовании: дату и номер договора; дату отгрузки, номера товарно-транспортных документов (приемосдаточных актов, если продукция принималась представителем покупателя на месте), способ отправки.

В зависимости от хронологической последовательности акцепта и совершения платежа различают предварительный и последующий акцепты. Оплата при последующем акцепте проводилась в течение операционного дня по мере поступления требований в банк плательщика. Акцепт (чаще отрицательный) хронологически следовал за оплатой. Банк принимал отказы от акцепта в течение трех рабочих дней, не считая дня поступления требований в банк. В день поступления отказа от акцепта сумма платежа восстанавливалась на том же счете плательщика, с которого была списана. В случае если по договору сторон был установлен предварительный акцепт, в верхней части требования на полях проставлялся штамп или отличительная надпись «Предварительный акцепт».

Акцепт означает согласие плательщика на оплату платежных документов. Различают положительный и отрицательный акцепты. Положительный акцепт предполагал письменное

уведомление банка плательщиком о согласии на оплату, отсутствие последнего в течение определенного срока означало отказ от акцепта. При отрицательном акцепте молчанием плательщика в течение определенного срока давалось согласие на оплату, а отказ от акцепта оформлялся письменно.

В условиях предварительного акцепта платежное требование оплачивалось в течение операционного дня поступления акцепта (при положительном акцепте) или на следующий рабочий день после истечения срока акцепта (три дня, не считая дня поступления требования в банк).

Для максимального ускорения расчетов и сокращения документооборота наиболее выгоден последующий отрицательный акцепт, что повлияло на широкое использование данной формы безналичных расчетов в нашей стране.

Предварительный акцепт (как правило, положительный) применялся, если такой порядок предусматривался условиями договора или в качестве санкции к неаккуратному плательщику. Здесь требовалось письменное уведомление банка о согласии на оплату. При его отсутствии в течение трех дней требование считалось неакцептованным и возвращалось в банк поставщика. В случае специальной договоренности между сторонами сделки возможно было применение и отрицательного акцепта, когда оплата производилась на следующий рабочий день по истечении

срока акцепта при отсутствии письменного отказа. При этом необходимо было письменное уведомление банка плательщика о факте договора.

В настоящее время расчеты платежными требованиями применяются в ограниченной сфере, например при безакцептной оплате платежных требований. Со счета плательщика оплачиваются без акцепта платежные требования, выписанные в соответствии с показаниями измерительных приборов (за газ, воду, электроэнергию, тепловую энергию и т. д.) или действующих тарифов (абонентная плата за телефон, арендная плата за строения и др.).

Акцептная форма расчетов широко применялась в безналичном обороте до 1992 г., так как наиболее полно отвечала основным условиям осуществления расчетов. Вместе с тем данная форма расчетов имела существенный недостаток, который заключался в том, что поставщику, выполнившему все условия договора, не гарантирован полный и своевременный платеж. Такой недостаток предопределил недоверие к этой форме расчетов со стороны структур альтернативной экономики, функционирующих на рыночных принципах.

С введением в 1992 г. Положения о безналичных расчетах расчеты платежными требованиями были отменены. Однако покупатели и поставщики вправе договориться между собой и обслуживающими их банками о применении в расчетах указанных платежных документов.

На основании письма Центрального банка РФ от 30 июня 1994 г. №98 установлено, что плательщик вправе отказаться от акцепта платежных требований по мотивам, предусмотренным в договорах, с обязательной ссылкой на пункт договора, и указанием мотива отказа.

Итак, важным условием выполнения сделки при данной форме расчетов является право плательщика отказаться от акцепта платежного требования (полностью или частично) при нарушении поставщиком определенных положений договора, четко зафиксированных в нормативных актах.

Если товар документально принят, отказы от акцепта по мотивам «незаказан» или «нарушены условия договора» банком не принимаются.

О любом отказе от акцепта платежного требования плательщик обязан сообщить банку и поставщику с четким указанием причин и товаров, по которым пришел отказ. При отказах по причине некачественности, некомплектности, пониженной сортности или отсутствия надлежащей маркировки или упаковки товаров в заявлении об отказе от акцепта требуется указать номер и дату акта приемки по качеству, приказа или извещения органа по надзору. Один экземпляр акта приемки должен быть направлен поставщику не позднее дня отправки заявления отказа от акцепта.

Кроме указанных выше вариантов, возможен полный или частичный отказ от акцепта в случаях специально предусмотренных в договорах. При этом в заявлении на отказ от уплаты

платежного документа обязательно требуется ссылка на пункт договора. В обязанности банка входит контроль за порядком, сроками и обоснованностью отказов от акцепта. В случаях если указанные в заявлении причины отказа от акцепта не соответствуют зафиксированным в нормативных актах или в договорах, банк обязан не принимать отказ к исполнению.

При возникновении споров по обоснованности полного или частичного отказа плательщика от акцепта платежного требования они рассматриваются арбитражным или иным судом. Банки подобные споры не рассматривают.

Межбанковские расчеты. Расчеты между банками на территории России производятся через расчетно-кассовые центры, созданные Центральным банком РФ. Банковские операции по расчетам могут осуществиться и по корреспондентским счетам банков, открываемым другу друга на основе межбанковских соглашений.

Документооборот в банках и расчетно-кассовых центрах организуется в соответствии с Положениями ЦБ РФ «Об организации межбанковских расчетов на территории Российской Федерации» и «Об организации расчетов между банками разных республик». Однако так было не всегда. В СССР была создана отлаженная система расчетов. Сущность ее заключалась в следующем. Госбанк СССР строил свои корреспондентские отношения с другими кредитными институтами (Стройбанком СССР и Государственными трудовыми сберегательными кассами СССР (ГТСК СССР) посредством корреспондентских счетов, открытых правлениям этих кредитных

учреждений в правлении Госбанка СССР. Подразделениям Стройбанка и ГТСК открывались в учреждениях Госбанка соответствующие корреспондентские субсчета, платежи по которым совершались независимо от наличия на них средств. В целом же расчеты по счетам Стройбанка и сберкасс проводились в пределах кредитового остатка.

Внутрибанковские расчеты между учреждениями Госбанка осуществлялись с использованием системы межфилиальных оборотов (МФО), введенной с 1933 г. В систему МФО были включены и учреждения Внешторгбанка СССР. Ежегодно по межфилиальным расчетам Госбанка проводилось до 200 млн. перечислений.

Аналогичная схема расчетов с применением счетов типа МФО использовалась и во взаимных платежах между учреждениями Стройбанка, а также внутри системы сберегательных касс.

Межфилиальные обороты имели место при перечислении банковскими учреждениями средств по поручениям своих клиентов получателям, счета которых находились в иногородних филиалах.

Преимущество расчетов посредством МФО заключалось в том, что они были хорошо отлажены и в известной степени дисциплинировали бухгалтерский аппарат банков, поскольку требовали четкой организации работы и строгого контроля.

Механизм расчетов по МФО предполагал централизованный порядок их урегулирования и контроля за своевременным, полным завершением. Вместе с тем невозможно было четко

разграничить ресурсы банков. Впрочем, такой необходимости не было. Многолетний опыт Госбанка показал целесообразность использования МФО в рамках одного банка. За рубежом взаимные расчеты между отделениями и филиалами в некоторых крупных банках ведутся с использованием счетов типа МФО.

На первом этапе реорганизации банковской системы (1988-1990 гг.) порядок применения расчетов по МФО был распространен на учреждения всех государственных специализированных банков. В дальнейшем предполагалось обеспечить экономическую самостоятельность банков, повысить их реальную заинтересованность и ответственность за конечные результаты деятельности, довести принципы хозяйственного (коммерческого) расчета до подразделений банков. Однако выполнить эту задачу не удалось, что во многом было связано с механизмом межбанковских расчетов, обусловившим внеплановое перераспределение денежных средств между банками в процессе межфилиальных оборотов. В подобной ситуации учреждения специализированных банков, по сути дела, автоматически привлекали средства Государственного банка, а также автоматически предоставляли друг другу ресурсы взаймы независимо от их наличия. Такие кредиты по сути были обезличенными, бессрочными и бесплатными. В итоге Госбанк был лишен возможности регулировать денежный оборот и контролировать деятельность банков.

Назрела необходимость дальнейших преобразований банковской системы. В стране начала создаваться двухуровневая банковская система.

На втором этапе банковской реформы (начало 90-х гг.) был утвержден новый порядок взаиморасчетов банков – через корреспондентские счета, открываемые ими в учреждениях Центрального банка (расчетно-кассовых центрах – РКЦ) и друг у друга.

Современная система организации межбанковских расчетов регламентируется Банком России «Положением об организации межбанковских расчетов на территории Российской Федерации» (1992 г.), в котором указывается, что на территории России расчеты между учреждениями коммерческих, кооперативных банков и другими кредитными учреждениями производятся расчетно-кассовыми центрами Центрального банка РФ. Для расчетов каждому учреждению банка в РКЦ открывается корреспондентский счет. Порядок взаимоотношений по выполнению расчетов регулируется данным положением и договором о корреспондентских отношениях. Операции по расчетам между учреждениями банков отражаются в РКЦ по счетам «Взаимные межфилиальные расчеты». На этих счетах учитываются операции по перечислению (взысканию) платежей (задолженности) на счета получателей (плательщиков), обслуживаемых в других РКЦ. Контроль межфилиальных оборотов осуществляется в действующем порядке. Учреждениям банков счета по МФО не открываются.

Расчеты между клиентами одного учреждения банка производятся путем списания или зачисления средств по счетам клиентов, минуя корреспондентский счет банка.

Банки должны обеспечивать своевременное поступление на свой корреспондентский счет средств в размерах, необходимых для проведения платежей.

Корреспондентские счета выверяются учреждениями банков ежемесячно на основании ведомостей проверки состояния расчетов по корреспондентскому счету в РКЦ. По всем неправильно проведенным РКЦ суммам учреждения банков предъявляют требования о восстановлении или списании этих сумм в письменной форме.

Коммерческие банки и их учреждения могут вводить расчеты путем зачета взаимных требований, организовывать, свои расчетные центры для совершения расчетов обслуживаемой клиентуры, проводить в них зачетные операции взаимных требований хозяйственных органов, а также открывать корреспондентские субсчета в других банках, их учреждениях для расчетов своих клиентов. Сальдо взаимных платежей должно погашаться путем перевода средств по корреспондентским счетам этих банков, их учреждений, а также в РКЦ Центрального банка.

По соглашению между банками корреспондентские счета банков, их учреждений могут вестись не в РКЦ, а в других банках, их учреждениях. Режим корреспондентского счета одного банка (учреждения) в другом банке (учреждении) определяется по соглашению между банками.

Аналогичные проблемы в разных странах решаются по-разному (как в правовом и организационном, так и методическом планах). Но общие принципы организации межбанковских расчетов везде одинаковы. К числу таких общих черт можно отнести активное участие центральных банков в рационализации расчетов в форме прямого в них участия или в форме инициирования и поддержки специальных расчетных центров, создаваемых коммерческими банками, или специальных банков. Именно посредничество в платежах между банками как прерогатива центрального банка позволяет ему контролировать и регулировать денежный оборот.

Налично-денежный оборот

Налично-денежный оборот организуется государством в лице центрального банка. Для этого центральный банк систематически издает документ, который называется «Порядок ведения кассовых операций в народном хозяйстве». Последний раз этот документ в России издавался в сентябре 1993 г.

Налично-денежный оборот организуется на основе следующих принципов:

• все предприятия и организации должны хранить наличные деньги (за исключением части, установленной лимитом) в коммерческих банках;

• банки устанавливают лимиты остатка наличных денег для предприятий всех форм собственности;

• обращение наличных денег служит объектом прогнозного планирования;

• управление денежным обращением осуществляется в централизованном порядке;

• организация налично-денежного оборота имеет целью обеспечить устойчивость, эластичность и экономичность денежного обращения;

• наличные деньги предприятия могут получать только в обслуживающих их учреждениях банков.

Кредитная политика Банка

Банк, в соответствии с действующим законодательством и своим Уставом предоставляет краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты предприятиям, организациям и учреждениям любой формы собственности, имеющим самостоятельный баланс и собственные средства (далее – Предприятия), предпринимателям, осуществляющим свою деятельность без образования юридического лица, также Банк оказывает услуги по потребительскому кредитованию граждан Российской Федерации (далее при совместном упоминании – Заемщики).

Предпочтение по выдаче кредитных средств Банком отдается организациям, основным видом деятельности которых является розничная и оптовая торговля, туристический бизнес, а также сфера производства. Это связано с использованием Банком полного набора снижения рисков.

Формы кредитования в Банке:

– кредит (в т. ч. потребительское кредитование);

– кредитная линия;

– предоставление кредита при недостатке средств на расчетном счете «овердрафт».

Кредиты предоставляются Заемщикам на коммерческой договорной основе при соблюдении принципов обеспеченности, срочности, платности, возвратности.

Координацию кредитной работы и принятие решений о выдаче кредитов (или их пролонгации) осуществляет Кредитный Комитет – принимающий решения о предоставлении кредита постоянный коллегиальный рабочий орган Банка, действующий в соответствии с Положением о Кредитном Комитете. Целью создания Кредитного Комитета является принятие справедливого решения о возможности выдачи кредита, а также формирование оптимального кредитного портфеля Банка.

В соответствии со своей кредитной политикой Банк предоставляет кредиты Заемщикам на цели, предусмотренные их Уставами (Положениями) для осуществления текущей и инвестиционной деятельности.

Приоритет при формировании кредитного портфеля имеют Заемщики, имеющие в Банке вклады и расчетные счета и совершающие по ним операции.

Предоставление Банком основывается на учете необходимых потребностей Заемщиков в денежных средствах и наличии достаточных гарантий для своевременного их возврата Банку.

Банк предоставляет кредиты в пределах собственного капитала и привлеченных средств, обеспечивая сбалансированность размещаемых и привлекаемых ресурсов по срокам и объемам кредитования.

Все вопросы, связанные с кредитованием решаются Заемщиком и Банком на основании кредитных договоров, в которых определяются:

– предмет договора;

– объект кредитования;

– срок и размеры кредита;

– порядок подачи и погашения кредита;

– процентная ставка, условия и периодичность ее изменения;

– взаимные обязательства, ответственность за ненадлежащее выполнение условий договора;

– обязательства Заемщика (а также третьих лиц), предусматривающие гарантии своевременного возврата кредита, уплату процентов по кредиту, другие формы ответственности по долгам;

– способ и формы проверки обеспеченности и целевого использования кредита;

– порядок рассмотрения споров по договору;

– другие условия по усмотрению сторон.

Форма кредитного договора разрабатывается Банком. Условия кредитного договора являются обязательными для исполнения Банком и Заемщиком.

Кредитный договор предусматривает возможность в необходимых случаях изучения Банком хозяйственной деятельности Заемщика, его финансового положения, экономической эффективности осуществляемой Заемщиком деятельности.

В течение действия кредитного договора проводится мониторинг кредита посредством следующих мероприятий:

– проверка целевого использования кредитных средств;

– Выезд к заемщику на предмет обследования состояния залога;

– ежедневное отслеживание среднедневных поступлений денежных средств на расчетный счет заемщика и периодичность этих поступлений в течение месяца;

– отслеживание соблюдения заемщиком графика погашения процентов.

Особое внимание Банк уделяет вопросам управления кредитными рисками. Положительное решение о выдаче кредитных средств принимается только после тщательного изучения обеспечения кредитных средств. Обеспечение кредита – это совокупность условий, обязательств, дающих кредитору основание быть более уверенным в том, что тело кредита и проценты за пользование кредитом будут надлежащим образом возвращены. Предоставляемые Банком кредиты могут быть обеспечены залогом производственного оборудования, готовой продукции,

товарных запасов, ценных бумаг, имущественными правами, неустойкой, а также банковскими гарантиями и поручительствами юридических и физических лиц. При оценке предполагаемого обеспечения Банк может воспользоваться услугами сторонних организаций.

Исходя из вышесказанного основными условиями кредитования в Банке являются :

– наличие ликвидного обеспечения;

– наличие «работающего» расчетного (валютного) счета в Банке;

– сумма кредитных средств по овердрафту не может превышать определенного процента от оборота денежных средств по расчетному счету;

– устойчивое финансовое состояние.

По вопросам кредитования к каждому Клиенту Банк подходит индивидуально.

Банк также оказывает другие, близкие по смыслу к кредитованию услуги, такие как предоставление банковских гарантий и операции с аккредитивами.

Для рассмотрения вопроса о возможности кредитования потенциальному Заемщику необходимо предоставить пакет документов согласно порядку, установленному Банком, в соответствии с установленным перечнем.

Лизинговые операции

Сущность лизинговой сделки.

В мировой практике термин «лизинг» используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования. В зависимости от срока, на который заключается договор аренды, различают три вида арендных операций:

– краткосрочная аренда (рентинг) – на срок от одного дня до одного года;

– среднесрочная аренда (хайринг) – от одного года до трех лет;

– долгосрочная аренда (лизинг) – от трех до 20 лет и более.

Поэтому под лизингом понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

Кроме того, лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему в аренду на долгосрочный период. Таким образом, лизинговая компания фактически кредитует арендатора. Поэтому лизинг иногда называют «кредит-аренда».

В отличие от договора купли-продажи, по которому право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге собственность на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь его во временное пользование. По

истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить лизинговый договор или вернуть оборудование владельцу по истечении срока договора.

Также лизинг отличается от аренды:

1) В отличии от арендатора лизингополучатель оплачивает страховку имущества, его техобслуживание, возмещает потерю собственнику в случае гибели или порчи имущества;

2) В случае выявления дефекта в объекте лизинговой сделки лизингополучатель предъявляет не лизингодателю, а поставщику оборудования. В связи с этим на срок лизинговой сделки параллельно предусматривается гарантия поставщика по техническому обслуживанию оборудования.

С экономической точки зрения лизинг имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования. При кредите в основные фонды заемщик вносит в установленные сроки платежи в погашение долга. При этом банк для обеспечения возврата кредита сохраняет за собой право собственности на кредитуемый объект до полного погашения ссуды. При лизинге арендатор становится владельцем взятого в аренду имущества только по истечении срока договора и выплаты им полной стоимости арендованного имущества.

Однако такое сходство характерно лишь для финансового лизинга. Для другого вида лизинга – оперативного – наблюдается большее сходство с классической арендой оборудования.

По своей юридической форме лизинговая сделка является своеобразным видом долгосрочной аренды инвестиционных ценностей. Четкое определение лизинговой операции имеет важное практическое значение, так как при несоблюдении установленных законом правил ее оформления она не может быть признана лизинговой сделкой, что чревато для участников операции рядом неблагоприятных финансовых последствий.

Факторинговые операции

Факторинг – финансирование под уступку денежного требования, при котором одна сторона (фактор) согласно договору факторинга обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником (плательщиком) на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом.

Договор факторинга может быть:

- **открытый**, когда должник уведомлен кредитором о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят к Банку;
- **скрытый**, когда должник не уведомлен кредитором о заключении договора факторинга, по которому права кредитора не переходят к Банку;
- **без права регресса**, когда Банк финансирует кредитора без права последующего возврата неоплаченных денежных требований кредитору. При этом Банк несет риск неоплаты должником денежных требований;

• **с правом регресса**, когда Банк имеет право вернуть кредитору денежные требования, не оплаченные должником в течение определенного срока, если кредитор принял на себя поручительство за должника перед Банком и несет риск неоплаты денежных требований перед Банком.

Факторинг – это выкуп платежных требований у поставщика товаров (услуг). При этом речь идет, как правило, о краткосрочных требованиях. Цель факторинга – устранение риска, являющегося неотъемлемой частью любой кредитной операции. В странах с развитой рыночной экономикой серьёзное внимание уделяется соблюдению сроков платежей. Деятельность факторинговых компаний и банковских факторинговых отделов как раз призвана решать проблемы рисков и сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями и придавать этим отношениям большую устойчивость.

Слово «фактор» от английского – «посредник, маклер». С экономической точки зрения – это посредническая операция. Факторинг – это комиссионно-посредническая деятельность, связанная с переуступкой банку клиентом-поставщиком неоплаченных платежей-требований на поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, и соответственно право получения платежа по ним, т. е. инкассирование дебиторской задолженности клиента (получение средств по платежным документам). Банк становится собственником неоплаченных платежных

требований и берет на себя риск их неоплаты, хотя кредитоспособность должников предварительно проверяется.

В Российском законодательстве под факторингом понимают договор финансирования под уступку денежного требования (Д. ф. п. у. д. т.). Договор, по которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, 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 обязательства клиента перед финансовым агентом. Обязательства финансового агента по Д. ф. п. у. д. т. могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки. В качестве финансового агента Д. ф. п. у. д. т. могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так

и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование). Денежное требование, являющееся предметом уступки, должно быть определено в договоре клиента с финансовым агентом таким образом, который позволяет идентифицировать существующее требование в момент заключения договора, а будущее требование – не позднее чем в момент его возникновения. Этот тип договора, широко применяемый в международной практике под названием «факторинг», в РФ впервые получил закрепление в части второй нового ГК РФ.

В соответствии с договором банк обязуется оплатить сумму предоставленных ему платёжных требований вне зависимости от того, оплатили ли свои долги контрагенты-поставщики. В этом состоит различие между факторингом и банковской гарантией. При банковском гарантировании банк обязуется в случае неуплаты клиентом в срок причитающихся ему сумм произвести платеж за свой счет. Целью же факторингового обслуживания является немедленное инкассирование средств (или получение их на определённую в факторинговом договоре дату) вне зависимости от платежеспособности плательщика. (В России поставщик получает от факторингового отдела банка немедленно или через 2-3 дня определенный процент от суммы требований).

Существуют два вида факторинга: конвенционный и конфиденциальный. Конвенционный факторинг – универсальная система финансового обслуживания клиентов, включающая бухгалтерский учет, расчеты с поставщиками и покупателями, страховое кредитование,

представительство и т. д. За клиентом сохраняется только производственная функция. Эта система позволяет предприятию сократить издержки производства. Но одновременно возникает риск почти полной зависимости клиента от факторинговой фирмы, так как такие отношения ведут к полному осведомлению о делах своих клиентов, подчинению их своему влиянию и контролю.

Такое обслуживание обычно сочетается с «дисконтированием фактур». Это означает, что банк покупает у своего клиента права на получение денег от покупателя, при этом сразу же зачисляет на его счет около 80% стоимости отгрузки, а остальную сумму – в обусловленный срок независимо от поступления денег от дебитора. По существу это кредит под отгруженные товары, за которые клиент платит обусловленный процент.

В последние годы широкое распространение получил конфиденциальный факторинг, который ограничивается выполнением только некоторых операций: уступка права на получение денег, оплата долгов и т. п. Он является формой предоставления поставщику-клиенту факторинга-кредита под отгруженные товары, а покупателю-клиенту факторинга – платёжного кредита. За проведение факторинговых операций клиенты вносят предусмотренную в договоре плату, которая по своему экономическому содержанию является процентом за кредит.

Финансовые институты, которые предоставляют факторинговые услуги, называются фактор фирмами. Чаще всего они представляют собой дочерние фирмы при крупных банках (или сами

банки/факторинговые отделы/ осуществляют факторинговые операции), что обеспечивает высокую надежность факторинговых сделок и минимальные издержки для клиентов.

Инвестиционная политика

ИНВЕСТИЦИЯМИ являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – это вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений.

РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – вложения в материальные активы (вещественный капитал).

ФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – вложения в ценные бумаги (акции, векселя, облигации и др.).

В практической деятельности коммерческие банки могут заниматься как финансовым, так и реальным инвестированием. Поэтому в данной работе автор делает попытку сравнительного анализа перечисленных видов деятельности с точки зрения, во-первых, экономической выгоды; во-вторых, с позиции долгосрочной перспективы; в-третьих, с точки зрения рисков и связанного с ними влияния на экономические показатели работы банка.

Поскольку коммерческие банки по своей сути есть коммерческие организации, работающие, главным образом, за счет чужих средств, то следует рассмотреть в комплексе два вида операций банков – пассивные (по привлечению ресурсов) и активные (по их размещению).

Формирование пассивов под будущие инвестиции имеет особенности:

1) это должны быть долгосрочные пассивы (обычно от 2 до 10 и более лет);

2) они должны быть максимально дешевыми ресурсами, ибо в противном случае будет весьма затруднительным обеспечить прибыльность вложений.

Поэтому в качестве пассивов под инвестирование могут рассматриваться:

– средства инвесторов;

– собственные средства банка;

– остатки средств на счетах клиентов;

– долговременные срочные пассивы;

– залоговые обязательства клиентов;

– бюджетные средства, специально выделенные государством под реализацию инвестиционных программ.

Попытаемся дать примерную оценку вышеперечисленных источников ресурсов:

1) Средства инвесторов.

ИНВЕСТОРЫ – субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и осуществляющие их целевое использование. Целью инвесторов не всегда может быть получение максимальной прибыли от вложения. Как правило, инвестор заинтересован в реализации конкретного инвестиционного объекта. Банк, в данном случае выступает посредником между инвестором и объектом инвестирования. Его задачей является управление и контроль за ходом инвестирования и получением результата. Прибыль банка может быть получена за счет комиссионных, а также за счет более эффетивного управления реализацией инвестиционного проекта. Банк может объединять средства инвесторов для реализации одного крупного проекта. Риск банка относительно невелик.

Поэтому средства инвесторов – один из наиболее привлекательных (для банка) источников финансирования инвестиционной деятельности.

2) собственные средства банка.

По ним не нужно выплачивать проценты за пользование, т. е. они являются дешевыми средствами. При решении вопроса о том, направлять их на инвестирование, или же вкладывать в другие активы, банк руководствуется двумя моментами:

– экономической выгодой (эффектом от вложения);

– иная (если есть), кроме экономической, заинтересованность в реализации конкретного инвестиционного проекта.

Если банк ориентируется только на экономическую выгоду, то банк ищет способ вложения, приносящий максимальную отдачу. В данной работе в следующих главах приведены примерные методики расчета привлекательности вложений.

Собственные средства банка есть, безусловно, очень привлекательный источник финансирования инвестиций.

3) Остатки средств на счетах клиентов, долговременные пассивы, залоговые обязательства клиентов и др. – более дорогие пассивы.

Поэтому при их использовании для инвестиций нужно быть очень осторожным. Существуют риски востребования средств клиентами (для остатков на счетах и залоговых обязательств). За пользование долгосрочными пассивами нужно уплачивать значительные проценты.

Таким образом, следует придерживаться следующих моментов:

а) для инвестирования может оказаться пригодной лишь небольшая часть этих пассивов (например, 25%);

б) эти источники можно инвестировать только в проекты с самым минимальным риском (например, в государственные или муниципальные ценные бумаги);

в) при расчете окупаемости инвестиционных проектов нужно учитывать значительную норму дисконтирования.

Таким образом, данный вид пассивов для инвестирования пригоден лишь ограниченно.

4) Бюджетные средства.

В качестве оценки данного вида пассивов можно сказать следующее:

1) Размеры таких проектов обычно велики, на них выделяют значительные суммы. Следовательно, это хороший источник прибыли банков.

2) Государство не всегда имеет целью получение экономического эффекта от проекта. Он может быть социально значимым.

3) Риск банка самый минимальный.

Таким образом, бюджетные вложения в инвестиционные проекты – очень хороший вид пассивов. Следует прилагать максимум усилий для их привлечения.

На основании вышеизложенного, можно сформулировать сущность инвестиционной политики применительно к коммерческим банкам:

Инвестиционная политика коммерческих банков представляет собой совокупность действий банков на рынке инвестиций в соответствии с индивидуально разработанной стратегией, направленной на извлечение максимальной прибыли и упрочения своего положения на рынке.

Прямые и портфельные инвестиции

Инвестиции (капитальные вложения) – совокупность затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство, основных фондов всех отраслей народного хозяйства. Инвестиции относительно новый для российской экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось понятие «валовые капитальные вложения», под которыми понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. Понятие инвестиций охватывает и так называемые реальные инвестиции, близкие по содержанию к нашему термину «капитальные вложения», и «финансовые» (портфельные) инвестиции, то есть вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, связанные непосредственно с титулом собственника, дающим право на получение доходов от собственности. Финансовые инвестиции могут стать как дополнительным источником капитальных вложений, так и предметом биржевой игры на рынке ценных бумаг. Но часть портфельных инвестиций – вложения в акции предприятий различных отраслей материального производства – по своей природе ничем не отличаются от прямых инвестиций в производство.

Прямые и портфельные инвестиции, движимы аналогичными, но не одинаковыми мотивами. В обоих случаях инвестор желает получить прибыль за счет владения акциями доходной компании. Однако при осуществлении портфельных инвестиций инвестор заинтересован не в том, чтобы руководить компанией, а в том, чтобы получать доход за счет будущих дивидендов.

Предпринимая прямые капиталовложения, иностранный инвестор (как правило, крупная компания) стремится взять в свои руки руководство предприятием.

Прямые зарубежные инвестиции – это нечто большее, чем простое финансирование капиталовложений в экономику страны. Прямые зарубежные инвестиции представляют также способ повышения производительности и технического уровня предприятий. Размещая свой капитал в стране, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства и прямой выход на мировой рынок.

Портфельными инвестициями принято называть капиталовложения в акции зарубежных предприятий, которые не дают права контроля над ними, в облигации и другие ценные бумаги иностранного государства и международных валютно-финансовых организаций. Существуют и реальные инвестиции. Это – капитальные вложения в землю, недвижимость, машины и оборудование, запасные части и т. д. Реальные инвестиции включают в себя и затраты оборотного капитала.

Операции с ценными бумагами и профессиональная деятельность кредитных организаций на рынке ценных бумаг (ц. б.)

Брокерская операция – совершение банком гражданско-правовых сделок с цен. бумагами в качестве поверенного или комиссионера, действующего на основании договора поручения или

комиссии, а также доверенности на совершение таких сделок при отсутствии указания на полномочия поверенного или комиссионера в договоре.

Диллерская операция – совершение банком сделок купли-продажи ц. б. от своего имени и за свой счет путем бубличного объявления цен покупки и/или продажи этих ц. бумаг по объявленным им ценам.

Деятельность по управлению ц. б. – осуществление банком от своего имени за вознаграждение в течении определенного срока доверительного управления переданными ему во владение и принадлежащими другому лицу в интересах этого лица ц. бумагами; ден. средствами, предназначенными для инвестирования в ц. бумаги; ден. средствами и ц. бумагами, полученными в процессе управления ц. бумагами.

Клиринговая операция – деятельность по определению взаимных обязательств (сбор, сверка, корректировка информации по сделкам с ц. бумагами и подготовка бух. документов по ним) и их зачету по поставкам ц. бумаг и расчетам по ним.

Депозитарий – оказание услуг по хранению сертификатов ц. бумаг и/или учету и переходу прав на ц. бумаги.

Деятельность по ведению реестра владельцев ц. б. – сбор, фиксация, обработка, хранение и предоставление данных, составляющих систему ведения реестра владельцев ц. бумаг; имееют право заниматься только юр. лица, именуемые в этом случае держателями реестра; держателем

реестра может быть эмитент или проф. участник рынка ц. бумаг, осуществляющий деятельность на основании поручения эмитента.

Дея-ть по организации торгов на рынке ц. б. – предоставление услуг,непосредственно способствующих заключению гражд.-правов. сделок с ц. бумагами между участниками рынка ц. б.

Деятельность проф. участников рынка ц. б. лицензируется тремя видами лицензий: проф. участника рынка ц. б;на осущ. деятельности по ведению реестра; фондовой биржи.

Глава 3. Международные расчеты

Международные расчеты – регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между юридическими лицами (государствами, организациями) и гражданами разных стран на основе их экономических, политических и культурных отношений. Расчеты осуществляют преимущественно безналичным путем в форме записей на счетах банков. Для этого на базе корреспондентских соглашений с иностранными банками открываются банковские корреспондентские счета: «лоро» (счет зарубежных банков в национальном кредитном учреждении) и «ностро» (счет данного банка в иностранном банке).

Средства международных расчетов. Поскольку отсутствуют мировые кредитные деньги, принятые во всех странах, в международных расчетах используются девизы – платежные средства в иностранной валюте. В их числе:

• коммерческие переводные векселя (тратты) – письменные приказы об уплате определенной суммы определенному лицу в определенный срок, выставляемые экспортерами на иностранных импортеров;

• обычные (простые) векселя – долговые обязательства импортеров;

• банковские векселя – векселя, выставляемые банками данной страны на своих иностранных корреспондентов. В зависимости от репутации банков сфера обращения их векселей шире, чем коммерческих векселей. Купив банковские векселя, импортеры пересылают их экспортерам для погашения своих обязательств;

• банковский чек – письменный приказ банка своему банку-корреспонденту о перечислении определенной суммы с его текущего счета за границей чекодержателю;

• банковские переводы – почтовые и телеграфные переводы за рубеж;

• банковские карточки (кредитные, пластиковые и др.) – именные денежные документы, дающие право владельцам использовать их для приобретения товаров и услуг за рубежом на безналичной основе.

Основные формы международных расчетов. Они аналогичны формам внутренних расчетов, но имеют следующие особенности:

1. Определенные отношения участников внешнеэкономических сделок и их банков по поводу оформления, пересылки, обработки и оплаты предусмотренных контрактом документов.

2. Документарный характер международных расчетов, которые осуществляются против документов: финансовых (векселей, чеков, платежных расписок) и коммерческих (счетов-фактур, отгрузочных документов – коносаментов, накладных, квитанций, страховых полисов, различных сертификатов).

3. Унификацию правил и обычаев основных форм международных расчетов.

Основными формами международных расчетов являются:

• инкассовая форма расчетов – поручение клиента банку о получении платежа от импортера за товары и услуги и зачисление этих средств на счет экспортера в банке. Банки выполняют инкассовые операции, пользуясь полученными от экспортера инструкциями, в соответствии с Унифицированными правилами по инкассо;

• аккредитивная форма расчетов – соглашение об обязательстве банка по просьбе клиента оплатить документы либо акцептовать или учесть (негоциировать) тратту в пользу третьего лица (бенефициара), на которого открыт аккредитив. Порядок осуществления этой формы расчетов регламентируется Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов. Аккредитив (особенно безотзывный и подтвержденный) в большей степени, чем инкассо, гарантирует своевременность платежа. Вместе с тем это наиболее сложная и дорогостоящая форма расчетов; импортер при этом вынужден резервировать сумму аккредитива или использовать кредит банка;

• банковский перевод – поручение одного банка другому выплатить переводополучателю определенную сумму. В международных расчетах перевододателем часто выступают клиенты банков. В форме перевода производятся оплата инкассо, авансовые платежи, перерасчеты. Банковские переводы зачастую сочетаются с другими формами расчетов, а также с гарантиями банков;

• авансовый платеж – оплата товаров импортером авансом до отгрузки, а иногда до их производства (например, при импорте дорогостоящего оборудования, судов, самолетов). В отличие от мировой практики, где авансовые платежи составляют 10-33% суммы контракта, в России они достигают 100%. Тем самым импортеры России кредитуют иностранных поставщиков. Согласие импортера на предварительную оплату связано либо с его заинтересованностью, либо с давлением экспортера;

• расчеты по открытому счету – расчеты, предусматривающие периодические платежи в установленные сроки импортера экспортеру при регулярных поставках товаров в кредит по этому счету. Эти расчеты наиболее выгодны для импортера и практикуются при доверительных и длительных отношениях с зарубежным поставщиком;

• расчеты с использованием векселей, чеков, банковских карточек – международные расчеты, в которых применяются переводные и обычные векселя. За оплату векселя ответственность несет акцептант (импортер или банк), давший согласие его оплатить.

Единообразный вексельный закон (1930 г.) регламентирует форму, реквизиты, условия выставления и оплаты векселей.

По неторговым операциям используются дорожные (туристские) чеки, выписываемые крупными банками в разных валютах. Чек – денежный документ установленной формы, содержащий приказ банку выплатить обозначенную на нем валюту его владельцу. Форма и реквизиты чека регулируются национальным и международным законодательствами (Чековой конвенцией 1931 г. и др.).

В международных расчетах активно используются банковские карточки преимущественно американского происхождения (Виза, Мастеркард, Америкэн Экспресс). С конца 80-х гг. и особенно в 90-х гг. банки России активно выпускают пластиковые карточки, в том числе международные.

Международные расчеты осуществляются с помощью ЭВМ, электронных сигналов в виде записей в памяти банковских компьютеров, передаваемых по каналам дистанционной связи. Информация по межбанковским расчетам передается через СВИФТ. Акционерное общество – Всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть (с 1977 г.) обслуживает около 4 тыс. банков и финансовых учреждений почти 100 стран;

• валютные клиринги – расчеты в форме обязательного взаимного зачета международных требований и обязательств на основе межправительственных соглашений. В отличие от

внутреннего межбанковского клиринга взаимные зачеты по валютному клирингу производятся не добровольно, а в обязательном порядке при наличии межправительственного соглашения. Благодаря клирингу международные расчеты экспортеров и импортеров осуществляются в национальной валюте с клиринговыми банками, которые производят окончательный зачет взаимных требований и обязательств. Экспортеры получают не иностранную, а национальную валюту. Импортеры вносят в клиринговый банк национальную валюту.

Банковские операции с векселями

Учет векселей. Это особая банковская операция – векселедержатель передает векселя банку по индоссаменту до наступления срока платежа и получает за это вексельную сумму за вычетом определенного процента от этой суммы. Этот процент называется учетным, или дисконтом.

К учету принимаются векселя, основанные только на товарных и коммерческих сделках. Векселя бронзовые, дружеские, встречные к учету не принимаются. Учитываемые векселя должны иметь не менее двух подписей. Количество передаточных подписей свидетельствует о надежности векселя. В отношении сроков векселей предпочтение отдается краткосрочным векселям, менее зависимым от изменения экономического положения клиентов и общей рыночной конъюнктуры. Не принимаются к учету векселя, выданные организациями и лицами, допускавшими свои векселя до протеста.

При вычислении процента дисконта сначала определяются процентные числа, которые вычисляются умножением количества дней до срока погашения векселя на их сумму и делением на 100. Полученные процентные числа по учитываемым в определенный день различным векселям складываются, и сумма делится на частное от деления 360 на учетную ставку. Формула для расчета дисконта имеет вид:

С =Р * Т * У : 36000

где **С**– сумма дисконта, **Т** – срок до платежа, **Р**—сумма векселя, **У** – учетная ставка. Так, сумма дисконта по векселю на сумму 500 тыс. руб. со сроком до платежа 30 дней и при учетной ставке 20% составит: (500х30х20): 36000=8,33 тыс. руб.

Банки могут открывать предприятиям специальные ссудные счета и выдавать по ним кредиты, принимая в их обеспечение векселя. Ссуды оформляются без установления срока или до наступления срока погашения векселей, принимаемых в обеспечение. Векселя принимаются в обеспечение специального ссудного счета не на их полную стоимость: обычно 60—90% их суммы в зависимости от размера, установленного конкретным банком, а также в зависимости от кредитоспособности клиента и качества представленных им векселей.

Погашение кредита по специальному счету под векселя производится обычно самим кредитующим предприятием, после чего ему возвращаются из обеспечения векселя на сумму, соответствующую внесенной в погашение долга. Если от самого клиента средства не поступают,

на погашение задолженности по специальному счету обращаются суммы, поступающие в оплату векселей.

Простой вексель. Это ценная бумага, содержащая простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте векселедержателю или его приказу. В простом векселе два участника: векселедатель, который обязуется уплатить по выданному им векселю, и первый приобретатель векселя, которому принадлежит право на получение платежа по векселю.

Простой вексель – это абстрактный денежный документ, который не имеет обеспечения.

Отличительными его чертами являются:

о возможность передачи по передаточной надписи;

о солидарная ответственность для участвующих в нем лиц, кроме лиц, совершивших безоборотную надпись;

о отсутствие необходимости нотариального заверения подписи;

о совершение при неоплате векселя в установленный срок нотариального протеста.

Простой вексель, срок платежа по которому не указан, рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении. При отсутствии особого указания место составления векселя считается местом платежа и местом жительства векселедателя. Простой вексель, в котором не указано

место его составления, рассматривается как подписанным в месте, указанном рядом с наименованием векселедателя.

К простому векселю применяются положения по индоссаменту, сроку (платежа, порядку платежа, иску в случае неакцепта или неплатежа, платежа в (порядке посредничества, копий, изменений формы, сроков исковой давности, аваля, относящиеся к переводному векселю. Векселедатель по простому векселю обязан так же, как и акцептант по переводному векселю. Простой вексель является долговой распиской. В простом векселе участвуют два лица.

Предъявление простого векселя плательщику для акцепта, а следовательно, и составление протеста в непринятии не требуется, то есть с самого начала возникновения векселя имеется прямой должник.

Для ускорения оборачиваемости средств при расчетах векселями банки могут учитывать или дисконтировать их, выдавать ссуды под обеспечение векселей, оказывать услуги клиентам по получении платежей и выплате долгов по векселям.

Вексель способствует ускорению реализации товаров и увеличению скорости оборота оборотных средств, что приводит к уменьшению потребности предприятий в заемном капитале и денежных средствах в целом. Это достигается при следующих обстоятельствах: срок векселя соответствует срокам реализации товаров; векселями оформляются товарные сделки.

Дружеские и бронзовые векселя не связаны с фактическими сделками. Они позволяют получить дешевый кредит у третьего лица путем выписки векселей друг на друга – дружеские векселя или выписки векселей на подставных лиц – бронзовые векселя.

Возможность передачи векселя с помощью индоссамента увеличивает обращаемость векселя и добавляет к выполняемой им функции средства расчетов функцию средства погашения взаимных долговых обязательств. Погашение обязательств при помощи векселя уменьшает потребность в деньгах.

Переводный вексель может быть передан третьему лицу посредством индоссамента. Лицо, передающее вексель по индоссаменту, называется индоссантом, лицо, получающее вексель по индоссаменту, – индоссатом,(или. индоссатором). Действие передачи векселя называется индоссированием (индоссацией). Если векселедатель указал в векселе слова «не приказу» или другое аналогичное выражение, то документ может быть передан только с соблюдением формы и с последствиями обыкновенной цессии. Цессия представляет собой уступку требования в обязательстве другому лицу, передаче кому-либо своих прав на что-либо Переуступающий свое право называется цедентом, приобретающий это право – цессионарием.

Индоссамент может быть совершен в пользу плательщика независимо от того, акцептовал ли он вексель или нет, в пользу векселедателя, а также другого обязанного по векселю лица. Эти лица могут в свою очередь индоссировать вексель.

Индоссамент является простым и причем не обусловленным, а частичный индоссамент недействителен.

Индоссант при передаче векселя может указать в передаточной надписи оговорку «без оборота на меня» и тем самым снять с себя обратную ответственность по неоплаченному и опротестованному в неплатеже векселю, что не распространяется на последующих индоссантов.

Индоссамент пишется на переводном векселе или на присоединенном к нему дополнительном листе – аллонже. Он подписывается индоссантом.

Индоссамент может не содержать указания лица, в пользу которого он сделан, может состоять из одной подписи индоссанта. Такой индоссамент является бланковым. Чтобы бланковый индоссамент имел силу, он должен быть написан на обороте переводного векселя или на аллонже.

Индоссамент переносит все права, вытекающие из переводного векселя. Если индоссамент бланковый, то векселедержатель получает следующие права:

о заполнить бланк или своим именем, или именем другого лица;

о индоссировать в свою очередь вексель посредством бланка или на имя другого лица;

о передать вексель третьему лицу, не заполняя бланкам не совершая индоссамента.

Индоссант отвечает за акцепт и за платеж. При этом он может наложить запрет на новый индоссамент; в таком случае он не несет ответственности перед теми лицами, в пользу которых вексель был после этого индоссирован.

Если индоссамент содержит оговорки «валюта к получению», «на инкассо», «как доверенному» или другую оговорку, содержащую простое поручение, векселедержатель осуществляет все права, вытекающие из переводного векселя, но индоссировать его он может только в порядке препоручения. В этом случае обязанные лица могут заявлять против векселедержателя только такие возражения, которые могли бы быть противопоставлены индоссанту. Если индоссамент содержит оговорки «валюта в обеспечение», «валюта в залог» или другую оговорку, имеющую в виду залог, векселедержатель осуществляет все права, вытекающие из переводного векселя, но поставленный им индоссамент имеет силу лишь в качестве препоручительного индоссамента.

Индоссамент может быть совершен и после срока платежа. Он имеет ту же силу, что и предшествующий индоссамент. Финансист должен учитывать, что индоссамент, совершенный после протеста в неплатеже или после истечения срока, установленного для совершения протеста, имеет последствия обыкновенной цессии; При этом индоссамент без указания даты считается совершенным до истечения срока, установленного для совершения протеста.

Акцепт векселя. Переводный вексель до наступления срока платежа может быть предъявлен векселедержателем или лицом, у которого вексель находится, для акцепта плательщику в месте его жительства.

В переводном векселе векселедатель может установить, что вексель должен быть предъявлен к акцепту, с назначением или без назначения срока. Однако он может запретить в векселе предъявление его к акцепту при следующих обстоятельствах: вексель подлежит оплате у третьего лица или в ином месте, чем место жительства плательщика; вексель подлежит оплате через определенный срок по предъявлении. Векселедатель может также обусловить, что предъявление к акцепту не может иметь место ранее назначенного срока.

Каждый индоссант может определить, что вексель должен быть предъявлен к акцепту, с назначением срока или без его назначения, если вексель не объявлен векселедателем не подлежащим акцепту.

Плательщик может потребовать, чтобы вексель был вторично ему предъявлен на следующий день после первого предъявления, а заинтересованные лица могут ссылаться на то, что это требование не было выполнено, только в том случае, если об этом требовании было упомянуто в протесте. Протест векселя представляет собой действия уполномоченного государственного органа – нотариуса, судебного исполнителя, официально подтверждающие факты, с которыми законодательство связывает наступление определенных правовых последствий. Протест

оформляется актом. Актом протеста могут быть удостоверены: отказ плательщика от акцепта или оплаты векселя – протест в неакцепте или неплатеже; отказ акцептанта проставить дату акцепта – протест в недатировании акцепта; отказ депозитария векселя от его выдачи собственнику – протест о невручении. Наиболее распространены факты протеста в неакцепте и неплатеже векселей. Векселедержатель не обязан передавать плательщику вексель, предъявленный к акцепту.

Акцепт отмечается на переводном векселе. Он выражается словом «акцептован» или другим, аналогичным по смыслу словом, подписывается плательщиком. При этом финансист должен знать, что простая подпись плательщика, сделанная на лицевой стороне векселя, имеет силу акцепта.

Если вексель подлежит оплате в определенный срок от предъявления или если он должен быть предъявлен к акцепту в определенный срок в силу особого условия, то акцепт должен быть датирован днем, в который он был дан. Однако векселедержатель может потребовать, чтобы акцепт был датирован днем предъявления. В случае отсутствия даты векселедержатель должен своевременно совершить протест.

Акцепт по векселю является простым и ничем не обусловленным, но плательщик может ограничить его определенной частью вексельной суммы. Другое изменение, произведенное

акцептом в содержании переводного векселя, означает отказ в акцепте. В то же время акцептант отвечает согласно содержанию своего акцепта.

Если векселедатель указал в переводном векселе место платежа, отличное от места жительства плательщика, не указав при этом третьего лица, у которого платеж должен быть совершен, то плательщик может указать такое лицо при акцепте. Отсутствие такого указания означает, что акцептант обязался произвести платеж сам в месте платежа. Если вексель подлежит оплате в месте, жительства плательщика, то плательщик может указать в акцепте какой-либо адрес в том же месте, в котором должен быть произведен платеж.

Посредством акцепта плательщик принимает на себя обязательство оплатить переводный вексель в срок. В случае неплатежа векселедержатель, даже если он является векселедателем, имеет против акцептанта прямой иск, основанный на переводном векселе, в отношении всего того, о чем может быть предъявлено требование.

Вексельное поручительство – аваль. Особую роль в вексельном обороте имеет аваль – вексельное поручительство. С помощью аваля платеж по переводному векселю может быть обеспечен полностью или в части вексельной суммы. Это обеспечение дается третьим лицом или одним из лиц, подписавших вексель. Аваль дается на переводном векселе, на аллонже или на отдельном листе с указанием места его выдачи. Он выражается, как правило, словами «считать за аваль» и подписывается тем, кто дает аваль. Для аваля достаточно одной лишь подписи,

поставленной авалистом на лицевой стороне переводного векселя, если только эта подпись не поставлена плательщиком или векселедателем. В авале должно быть указано, за чей счет он дан. При отсутствии такого указания он считается данным за векселедателя.

После оплаты переводного векселя авалист приобретает права, вытекающие из переводного векселя, по отношению к тому, за кого он дал гарантию, и по отношению к лицам, которые обязаны перед тем, за кого была дана гарантия.

Срок платежа. Для векселя большое значение имеет срок платежа, который может быть установлен:

- по предъявлении;
- во столько-то времени от предъявления;
- во столько-то времени от составления;
- на определенный день.

Переводные векселя не могут содержать какие-либо другие сроки, в том числе последовательные сроки платежа.

В случае оплаты по предъявлении день предъявления является и днем платежа. Этот способ неудобен для плательщика, которому необходимо всегда иметь определенную сумму денег. При этом вексель должен быть предъявлен к платежу в течение одного года со дня его составления. Векселедатель может сократить этот срок или установить более продолжительный срок. Эти

сроки могут быть сокращены индоссантами. Векселедатель может установить, что переводный вексель сроком по предъявлении не может быть предъявлен к платежу ранее определенного срока. В таком случае срок для предъявления течет с этого срока.

Срок платежа по переводному векселю во столько-то времени от предъявления определяется либо датой акцепта, либо датой протеста. При отсутствии протеста недатированный акцепт считается в отношении акцептанта сделанным в последний день срока, предусмотренного для предъявления к акцепту. Вексель с указанием во столько-то времени от предъявления удобен плательщику тем, что дает ему возможность подготовиться к платежу. Использование указанного срока делает очень важным день предъявления, так как от него начинается отсчет срока платежа. Днем предъявления считается отметка плательщика на векселе о согласии на оплату или дата протеста.

Срок платежа по переводному векселю, выданному сроком на один или на несколько месяцев от составления или от предъявления, наступает в соответствующий день того месяца, в котором платеж должен быть произведен. При отсутствии в данном месяце соответствующего дня, срок платежа наступает в последний день этого месяца. Если переводный вексель выдан сроком в полтора месяца или в несколько месяцев с половиной от составления или от предъявления, то сначала отсчитываются целые месяцы. Если срок платежа назначен на начало, середину или на конец месяца, то под этими выражениями понимаются первое, пятнадцатое или

последнее число месяца. Выражение «восемь дней» или «пятнадцать дней» означает не одну или две недели, а сроки в полные восемь или пятнадцать дней. Выражение «полмесяца» означает срок в пятнадцать дней.

Главное назначение векселя – это получение платежа. Держатель переводного векселя сроком на определенный день или во столько-то времени от составления или от предъявления предъявляет переводный вексель к платежу либо в день, когда он должен быть оплачен, либо в один из двух следующих рабочих дней.

Финансист должен помнить, что плательщик при оплате переводного векселя может потребовать, чтобы он был вручен ему векселедержателем с распиской в получении платежа. При этом векселедержатель не может отказаться от принятия частичного платежа.

В случае частичного платежа плательщик может потребовать отметки о таком платеже на векселе и выдачи ему в этом расписки.

Векселедержатель не обязан принимать платеж по переводному векселю до наступления срока. Плательщик обязан проверять правильность последовательного ряда индоссаментов, но не подписи индоссантов.

Если переводный вексель выписан в валюте, не имеющей хождения в месте платежа, то сумма его может быть уплачена в другой валюте по курсу на день наступления срока платежа. Если должник просрочил платеж, то векселедержатель может по своему усмотрению потребовать,

чтобы сумма переводного векселя была выплачена в другой валюте по курсу либо на день наступления срока платежа, либо на день платежа.

Финансисту следует обратить внимание на то, что курс иностранной валюты определяется по официальному курсу ЦБ РФ. Однако векселедатель может установить, что подлежащая платежу сумма исчисляется по курсу, указанному в векселе. Этот порядок не применяется в случае, когда векселедатель обусловил, что платеж должен быть совершен в определенной, указанной в векселе, валюте. Это называется оговоркой эффективного платежа в какой-либо иностранной валюте.

В случае непредъявления переводного векселя к платежу в установленный срок должник может внести сумму векселя в депозит соответствующему органу власти на счет векселедержателя.

Неакцепт, **неплатежи векселя.** В случае неакцепта или неплатежа может быть предъявлен иск. Векселедержатель может обратить свой иск против индоссантов, векселедателя и других обязанных лиц при следующих условиях:

- при наступлении срока платежа, если платеж не был совершен;
- до наступления срока платежа: если имел место полный или частичный отказ от акцепта;

- при несостоятельности плательщика независимо от того, акцептовал ли он вексель или нет, в случае прекращения им платежей, даже если это обстоятельство не было установлено судом, или в случае безрезультатного обращения взыскания на его имущество;
- в случае несостоятельности векселедателя по векселю, не подлежащему акцепту.

Протест в неакцепте совершается в сроки, установленные для предъявления к акцепту, а если первое предъявление имело место в последний день срока, то протест может быть совершен на следующий день. Протест в неплатеже переводного векселя сроком на определенный день или во столько-то времени от составления или предъявления совершается в один из двух рабочих дней, которые следуют за днем, в который переводный вексель подлежит оплате. Протест в неакцепте освобождает от предъявления к платежу и от протеста в неплатеже.

Для финансовой службы предприятия важно учитывать, что в случае прекращения платежей плательщиком независимо от того, акцептовал ли он вексель или нет, а также при безрезультатном обращении взыскания на имущество плательщика, векселедержатель может реализовать свои права лишь после предъявления векселя плательщику для оплаты и после совершения протеста. При объявлении несостоятельным плательщика независимо от того, акцептовал ли он вексель или нет, а также при объявлении несостоятельным векселедателя по векселю, не подлежащему акцепту, для осуществления векселедержателем его прав достаточно вынесения судебного определения об объявлении несостоятельности.

Векселедатель, индоссант или авалист могут путем включенной в документ и подписанной оговорки «оборот без издержек», «без протеста» или другой аналогичной оговорки освободить векселедержателя от совершения протеста в неакцепте или в неплатеже для осуществления его прав регресса. При этом векселедержатель обязан предъявить переводный вексель в установленные сроки. Если. оговорка включена векселедателем, то она имеет силу в отношении всех лиц, подписавших вексель; если она включена индоссантом или авалистом, то она имеет силу лишь в отношении его самого.

Права и обязанности лиц, участвующих в вексельном обороте.

На подлинном документе после последнего индоссамента, сделанного до снятия копии, может быть поставлена оговорка «начиная отсюда индоссирование действительно лишь на копии» или другая аналогичная оговорка. Тогда индоссамент, поставленный после этого на подлиннике, является недействительным.

Для вексельного оборота большое значение имеют сроки исковой давности. Исковые требования, вытекающие из переводного векселя против акцептанта, погашаются истечением трех лет со дня срока платежа. Исковые требования векселедержателя против индоссантов и против векселедателя погашаются истечением одного года со дня протеста, совершенного в установленный срок или со дня срока платежа, в случае оговорки об обороте без издержек. Исковые требования индоссантов друг к другу и к векселедателю погашаются истечением шести

месяцев, считая со дня, в который индоссант оплатил вексель, или со дня предъявления к нему иска.

Платеж по переводному векселю, срок которого падает на нерабочий день, может быть потребован лишь в первый следующий рабочий день. Если какое-либо из действий должно быть совершено в течение определенного срока, последний день которого является установленным нерабочим днем, то такой срок пролонгируется до ближайшего после истечения срока рабочего дня. Нерабочие дни, падающие на время течения срока, идут в счет срока.

Виды валютных операций

Валютные операции (лат. operatio – действие) представляют собой действия по организации и управлению денежными отношениями, возникающими при движении валюты и ценных бумаг в валюте.

Валютные операции осуществляют банки, имеющие статус уполномоченного банка. Уполномоченный банк – это банк, получивший от Центрального банка Российской Федерации лицензию на право проведения операций с иностранной валютой. Юридические и физические лица, осуществляющие операции с иностранной валютой, подразделяются на резидентов (лат. residens (resi-clentis) – сидящий, пребывающий) и нерезидентов.

На валютном рынке России действуют резиденты и нерезиденты. Валютные операции бывают текущие (т. е. связанные с платежами) и инвестиционные (т. е. связанные с движением

капитала). Основным органом валютного регулирования в стране является Банк России. Агентами валютного контроля в стране являются уполномоченные банки. Экспортеру в уполномоченном банке для учета движения валюты открываются сразу два валютных счета: транзитный и текущий. Транзитный валютный счет предназначен для учета операций с валютой, поступающей от экспорта товаров (работ, услуг).

Текущий валютный счет предназначен для учета операций с валютой, полученной на внутреннем валютном рынке.

Паспорт сделки – это документ валютного контроля, содержащий сведения из контракта между резидентом и нерезидентом, необходимые для осуществления валютного контроля.

Разрешение Банка России на проведение инвестиционных операций выдается только по разрешению Комитета банковского надзора.

Сделки TOD, TOM и SPOT

При сделке TOD вы подаете заявку на конвертацию валюты по курсу Банка на данный день и все расчеты производятся в тот же день.

Услуга TOMorrow позволяет Вам заключать договор на покупку/продажу валюты за день до совершения сделки. При этом Банк сообщает Вам завтрашний курс конвертации валюты также за день до сделки.

Услуга SPOT аналогична предыдущей с той разницей, что сделка по конвертации по фиксированному курсу совершается на третий день после того, как клиент и Банк заключили между собой договор.

Форвардные контракты

Основной принцип форвардных контрактов тот же, что и услуг TOMorrow и SPOT – заключение сделки конвертации валюты по фиксированному курсу за определенный срок до того, как сделка будет выполнена.

При заключении форвардного контракта срок исполнения сделки может быть весьма длительным – до одного года. Заключая форвардный контракт, вы вносите на счет в Банке страховой депозит в размере 5% от суммы сделки.

После исполнения сделки вам возвращается вся сумма депозита. В случае неисполнения сделки Банк закрывает ее по рыночному курсу на день расчета.

Если Банк из-за неисполнения сделки несет убытки, связанные с разницей курса, они погашаются за счет депозита, а оставшиеся на депозите средства возвращаются клиенту.

Сделки купли-продажи валюты SWAP

SWAP – банковская сделка, состоящая из двух противоположных конверсионных операций на одинаковую сумму. Банк покупает у клиента определенную валюту (конвертирует ее в другую), а через оговоренный срок продает клиенту его изначальную валюту обратно. При этом

клиенту заранее известен как курс покупки, так и фиксированный курс обратной продажи валюты.

Преимущество сделки SWAP в том, что клиенту заранее известна точная стоимость денег и он избавлен от риска рыночной курсовой разницы. Эту услугу используют как финансовые, так и торговые компании.

Например, если компания имеет на счету доллары, но покупку и продажу товара производит в евро (EUR), услуга SWAP позволяет заранее четко определить цену продажи товара и избежать неопределенности, связанной с колебаниями курса.

Margin trading

Margin trading – это уникальная система торговли на мировом межбанковском валютном рынке, которая введена недавно и пользуется огромной популярностью, особенно в Великобритании и США.

Margin trading позволяет любой компании или физическому лицу участвовать в торгах на мировом рынке СПОТ 24 часа в сутки. Уникальность Margin trading в том, что эта услуга позволяет заключать сделки на крупнейшие суммы, не имея их реально на руках, с минимальными спредами. Минимальная сумма сделки – 100 000 USD. Объем заключаемых валютных сделок может быть больше – в этом случае он должен быть кратен минимальной сумме сделки.

При открытии маржинального счета клиент вносит страховой депозит в размере 5% от суммы сделки. Если в ходе торгов клиент несет убытки, они погашаются за счет страхового депозита. Каждый раз при уменьшении депозита его необходимо пополнять до первоначальной суммы.

После заключения каждой сделки Back Office (отдел учета и контроля) Rietumu Banka может высылать вам отчеты о состоянии маржинального счета с учетом всех заключенных сделок.

Продажа/покупка валюты по фиксированному курсу

Order – это ваша заявка на покупку/продажу валюты по выгодному для вас курсу, который отличается от того, который действует в данный момент на рынке.

Когда на рынке устанавливается заявленный курс, Order исполняется. Однако, по желанию клиента, Order может быть отозван до момента его исполнения.

Глава 4. Форфейтинговые операции

Понятие форфейтинга

ФОРФЕЙТИНГ – это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе – форфейтинге – от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой.

Механизм форфейтинга используется в двух видах сделок:

• в финансовых сделках – в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;

• в экспортных сделках – для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Однако объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг. Важно, чтобы эти бумаги были «чистыми» (содержащими только абстрактное обязательство).

Возникновение форфейтинга

Форфейтинг возник после второй мировой войны. Несколько банков Цюриха, имевших богатый опыт финансирования международной торговли, стали использовать этот прием для финансирования закупок зерна странами Западной Европы в США. В те годы поставки продукции и конкуренция между поставщиками настолько возросли, что покупатели потребовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней против привычных 90. Кроме того, произошло изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства. **Таким образом, повысилась роль кредита в развитии международного экономического обмена, и поставщики были вынуждены**

искать новые методы финансирования своих сделок. По мере того как падали барьеры в международной торговле и многие африканские, азиатские, а также латиноамериканские страны стали более активны на мировых рынках, западноевропейские предприниматели все труднее предоставляли кредиты за счет собственных источников, почему поставщики и были вынуждены использовать новые методы финансирования своих сделок.

Наибольшее развитие форфейтинг получил в странах, где относительно слабо развито государственное кредитование экспорта. Первоначально форфейтирование осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций «а-форфе» стали создаваться также специализированные институты.

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

Таким образом, форфейтинг развивается в различных финансовых центрах, причем отмечается ежегодный рост подобных сделок. Тем не менее, было бы ошибкой связывать увеличение количества сделок «а-форфе» с ростом числа таких центров. Это объясняется возрастанием рисков, которые несут экспортеры, а также недостатком адекватных источников финансирования в связи с ростом рисков.

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

Форфейтинговые бумаги

Основным видом форфейтинговых ценных бумаг являются ВЕКСЕЛЯ – ПЕРЕВОДНЫЕ и ПРОСТЫЕ. Операции с ними обычно осуществляются быстро и просто, без неожиданных осложнений.

Кроме векселей объектом форфейтинга могут быть обязательства в форме аккредитива. **АККРЕДИТИВ**, как известно, – это расчетный или денежный документ, представляющий собой поручение одного банка (кредитного учреждения) другому произвести за счет специально забронированных средств оплату товарно-транспортных документов за отгруженный товар или выплатить предъявителю аккредитива определенную сумму денег. Документарный аккредитив может быть **ОТЗЫВНЫМ** и **БЕЗОТЗЫВНЫМ**. Безотзывный аккредитив является твердым обязательством банка-эмитента произвести платежи по предоставлении ему коммерческих документов, предусмотренных аккредитивом, и соблюдении всех его условий.

В России аккредитивы применяются в расчетах между иногородними поставщиками и покупателями, а также в международных расчетах. В мировой торговле документарные аккредитивы используются в расчетах главным образом по внешнеторговым операциям.

В качестве объекта форфетирования аккредитивы применяются редко. Это объясняется сложностью операции, заключающейся прежде всего в том, что в случае с аккредитивом необходимо предварительно и подробно согласовать условия сделки, что приводит к увеличению сроков всей процедуры. Между том форфейтинговый рынок предполагает высокую скорость заключения и совершения сделки, а также простоту документооборота.

С точки зрения форфейтера принципиальное неудобство операций с аккредитивом заключается в следующем. Дело в том, что этот участник операции предполагает, что возмещение будет осуществляться периодически и приблизительно равными долями. Это удобно и ему, и остальным участникам – должнику и гаранту. Однако если частичные погашения по векселям могут быть оформлены отдельными документами, каждый из которых легко обращается при желании форфейтера продать их, то по аккредитивам все объединяется в единый документ в пользу бенефициара, и этот документ зачастую не может быть продан без специального разрешения должника, что значительно усложняет всю операцию.

Глава 5. Операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями

Операции банка с драгоценными металами

Банковские операции с драгоценными металлами совершаются на основании Положения о совершении кредитными организациями операций с драгоценными металлами на территории Российской Федерации и порядке проведения банковских операций с драгоценными металлами, введенного в действие ЦБ РФ с 1 ноября 1996 г. В соответствии с этим Положением Банк России регулирует величины лимитов открытой позиции по операциям с драгоценными металлами, устанавливает официальные котировки цен на них, покупает золото у банков по заранее определенной товарной цене.

Виды операций и сделок с драгоценными металлами.

Банки имеют право осуществлять следующие операции и сделки с драгоценными металлами:

1. Покупать и продавать драгоценные металлы как за свой счет, так и за счет клиентов (по договорам комиссии и поручения).

2. Привлекать драгоценные металлы во вклады (до востребования и на определенный срок) от физических и юридических лиц.

3. Размещать драгоценные металлы от своего имени и за свой счет на депозитные счета, открытые в других банках, и предоставлять займы в драгоценных металлах.

4. Предоставлять и получать кредиты в рублях и иностранной валюте под залог драгоценных металлов.

5. Оказывать услуги по хранению и перевозке драгоценных металлов при наличии сертифицированного хранилища.

6. Осуществлять сделки купли-продажи драгоценных металлов с поставкой драгоценных металлов в физической форме или с отражением по счетам.

7. Осуществлять сделки купли-продажи драгоценных металлов в следующей форме:

7.1. Сделки купли-продажи с немедленной поставкой (наличные сделки), когда дата валютирования (дата поставки денежных средств и драгоценных металлов) устанавливается в пределах двух рабочих дней от даты заключения сделки. Расчеты по поставке металла и денежных средств могут проводиться разными датами валютирования, что должно быть специально оговорено между сторонами в момент заключения сделки.

7.2. Срочные сделки купли-продажи, когда сроки расчетов по сделке составляют более двух рабочих дней от даты заключения сделки.

8. Совершать другие сделки с драгоценными металлами (опционы, свопы, фьючерсы и др.) в соответствии с законодательством Российской Федерации и международной банковской практикой.

9. Все денежные требования и обязательства, возникающие при совершении сделок с драгоценными металлами между резидентами Российской Федерации, должны быть выражены и оплачены в валюте Российской Федерации.

Порядок проведения банковских операций с драгоценными металлами

Банки проводят операции с драгоценными металлами с открытием металлических счетов. Металлические счета открываются для физических и юридических лиц, включая банки.

Для хранения драгоценных металлов банки открывают металлические счета ответственного хранения.

Драгоценные металлы, принятые от клиента на хранение, не являются привлеченными средствами банка и не могут быть размещены от своего имени и за свой счет.

Для осуществления операций по привлечению во вклады и размещению драгоценных металлов банки открывают обезличенные металлические счета.

Драгоценные металлы, учитываемые на обезличенных металлических счетах, имеют количественную характеристику массы металла (для монет – количество в штуках) и стоимостную балансовую оценку.

В договоре обезличенного металлического счета определяются операции, проводимые по данному счету, условия зачисления на счет и возврата со счета драгоценных металлов, а также размер и порядок выплаты вознаграждений, связанных с ведением счета, изменением индивидуальных характеристик драгоценных металлов при их зачислении и выдаче со счета в физической форме и отклонением массы металла, числящегося на обезличенном металлическом счете, от массы металла, подлежащего возврату с этого счета в физической форме.

Банки открывают следующие виды обезличенных металлических счетов: счета клиентов (срочные и до востребования), в том числе корреспондентские счета банков, а также счета учета займов в драгоценных металлах, выданных клиентам.

Для осуществления операций, связанных с переводом драгоценных металлов по обезличенным металлическим счетам, банки имеют право устанавливать корреспондентские отношения.

Привлечение и размещение драгоценных металлов на обезличенные металлические счета может быть осуществлено путем перевода драгоценных металлов с других обезличенных металлических счетов, зачисления на обезличенные металлические счета драгоценных металлов при их физической поставке, а также зачисления драгоценных металлов, проданных клиенту, или драгоценных металлов, приобретенных банком.

Возврат драгоценных металлов с обезличенных металлических счетов клиентов возможен Путем перечисления драгоценных металлов на другие обезличенные металлические счета, снятия со счетов драгоценных металлов в физической форме, а также путем совершения сделки купли-продажи драгоценных металлов, числящихся на счете.

Займы в драгоценных металлах предоставляются путем поставки драгоценных металлов клиенту в физической форме или на обезличенные металлические счета в обмен на обязательство поставки драгоценных металлов по истечении установленного договором срока.

Погашение суммы займа в драгоценных металлах осуществляется в форме физической поставки драгоценных металлов или путем перечисления драгоценных металлов с обезличенных металлических счетов заемщика.

Проценты, начисляемые на обезличенные металлические счета, комиссионные сборы и прочие вознаграждения, связанные с ведением обезличенных металлических счетов, исчисляются и выплачиваются в валюте Российской Федерации. Однако проценты по обезличенным металлическим счетам могут быть выплачены в драгоценных металлах, что должно быть оговорено в соглашении между банком и владельцем счета.

Бухгалтерский учет операций с драгоценными металлами в банке ведется в соответствии с Инструкцией о порядке ведения бухгалтерского учета операций с драгоценными металлами в кредитных организациях, утвержденной ЦБ РФ 6 декабря 1996 г. № 52.

Обращение драгоценных металлов может осуществляться в виде государственных ценных бумаг (облигаций), номинированных в массе драгоценных металлов или обеспеченных драгоценными металлами1 и выпущенных в порядке, установленном Правительством РФ. Обязательства по этим ценным бумагам (облигациям) должны быть гарантированы количеством драгоценных металлов, эквивалентным совокупным облигационным обязательствам эмитента и размещенным на ответственном хранении в порядке, определяемом Правительством РФ.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 5 ноября 1995 г. № 1091 «О выпуске государственных ценных бумаг, предусматривающих право их владельца на получение слитков золота» Минфин России 27 ноября 1995 г. начал выпуск облигаций золотого федерального займа (ОЗФЗ). Срок обращения данных облигаций – 3 года. Номинальная стоимость облигации выражается в рублях и определяется исходя из стоимости 100 г золота на Лондонском рынке драгоценных металлов в слитках (второй фиксинг)^ долларах США, переведенных по официальному курсу ЦБ РФ на дату начала эмиссии облигаций.

ОЗФЗ могут покупать как хозяйствующие субъекты, так и граждане. Владельцам ОЗФЗ выплачивается процентный доход, размер которого равняется ставке ЛИБОР по доллару США, действующей на предшествующий рабочий день перед датой его объявления, плюс 1 % от номинала. Процентный доход выплачивается один раз в год в рублях по официальному курсу Центрального банка РФ на дату его выплаты.

Погашение ОЗФЗ, владельцами которых являются хозяйствующие субъекты, может производиться по выбору владельца в рублях или в натуральной форме в виде слитков золота чистоты 99,99 %.

Погашение ОЗФЗ, владельцами которых являются граждане, производится только в рублях.

Правительство РФ своим постановлением от 27 июня 1998 г. № 861 утвердило Генеральные условия эмиссии и обращения государственных облигаций, погашаемых золотом.

Эти условия определяют порядок эмиссии и обращения долговых обязательств РФ в форме именных беспроцентных облигаций, погашаемых золотом (т. е. золотых сертификатов).

Золотые сертификаты являются государственными ценными бумагами, предоставляющими их владельцу право на получение в срок погашения, определенный условиями выпуска, золота в слитках (ГОСТ 28058-89, ОСТ 117-30-96) в количестве, эквивалентном 1 кг химически чистого золота за каждый погашаемый сертификат.

Эмитентом золотых сертификатов от имени Российской Федерации выступает Министерство финансов Российской Федерации.

Эмиссия золотых сертификатов осуществляется отдельными выпусками. Параметры выпуска (в том числе дата выпуска, номинальная стоимость, объем выпуска, количество сертификатов, дата погашения) определяются Министерством финансов Российской Федерации. Золотые сертификаты одного выпуска равны между собой по объему предоставляемых владельцу прав. Документом, удостоверяющим права, закрепляемые золотыми сертификатами каждого выпуска, является глобальный сертификат, оформляемый на этот выпуск Министерством финансов Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Золотые сертификаты выпускаются в документарной форме с обязательным централизованным хранением.

Номинальная стоимость одного золотого сертификата равняется действующей цене покупки Центральным банком Российской Федерации 1 кг химически чистого золота на дату выпуска золотого сертификата.

Золотые сертификаты передаются субъектам добычи драгоценных металлов на основании заключенных договоров в обмен на эквивалентное количество драгоценных металлов, направляемых на пополнение государственных запасов и резервов.

Порядок учета, размещения и погашения золотых сертификатов определяется Министерством финансов Российской Федерации.

Владельцами золотых сертификатов в соответствии с законодательством Российской Федерации могут быть юридические и физические лица.

Использование и обращение слитков золота, полученных при погашении золотых сертификатов, осуществляются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Контроль за совершением операций с драгоценными металлами Центральный банк РФ осуществляет следующий контроль за совершением операций с драгоценными металлами:

1. При проведении банковских операций с драгоценными металлами банки обязаны осуществлять контроль за соотношением требований и обязательств в драгоценных металлах в рублевой оценке, т. е. вести открытую позицию по операциям с драгоценными металлами. Порядок регулирования открытой позиции устанавливает Банк России.

2. Банки осуществляют операции с драгоценными металлами с использованием обезличенных металлических счетов только при наличии лимита открытой позиции по операциям с драгоценными металлами, установленного Банком России.

3. Банк России устанавливает единые правила ведения бухгалтерского учета операций с драгоценными металлами, порядок переоценки счетов учета драгоценных металлов, формы отчетности, порядок и сроки ее представления, а также определяет прочие нормативы деятельности банков по операциям с драгоценными металлами и осуществляет контроль за их соблюдением.

4. Банк России устанавливает порядок приема, хранения и выдачи драгоценных металлов банкам.

5. В случае нарушения банком требований Центрального Банка РФ к банку применяются меры, предусмотренные ст. 75 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Невыполнение требований Центрального банка РФ может служить основанием для отзыва лицензии (разрешения) на совершение операций с драгоценными металлами.

Для совершения операций с драгоценными металлами банк должен получить лицензию от Центрального банка РФ. Коммерческий банк, специально уполномоченный Центральным банком

РФ по согласованию с Министерством финансов РФ на совершение в установленном порядке операций с драгоценными металлами, получает статус специально уполномоченного банка.

Такой банк может совершать:

♦ сделки купли-продажи слитков золота и серебра как за свой счет, так и за счет клиентов (по договорам комиссии или поручения) со специально уполномоченными банками, Центральным банком РФ, промышленными потребителями, инвесторами;

♦ операции со слитками золота и серебра по специальным счетам, открываемым им в соответствии с международной банковской практикой;

♦ залоговые операции со слитками золота и серебра при условии реализации предмета залога через специальные уполномоченные банки.

Металлический счет

Металлический счет открывается банком для осуществления операций с драгоценными металлами. Металлический счет – это счет банка (JIOPO), на котором числится определенное количество металла в граммах с определением его чистоты. Этот счет открывается в депозитарии и не содержит в себе ничего, кроме одной цифры – количества граммов химически чистого драгоценного металла. Таким образом, на металлическом счете указывается количество физического металла, а в хранилище (депозитарии) банка хранится данный эквивалент металла. Учет ведется в граммах, а учет монет – по их количеству. При переводе тройской унции в граммы

исходят из соотношения, что одна тройская унция составляет 31,1034807 г. Результат определяется с точностью до 1/1000 доли тройской унции и применением правила округления. Существуют два вида металлических счетов:

♦ металлический счет ответственного хранения;

♦ металлический счет в обезличенном металле.

Металлический счет ответственного хранения (аллокированный счет – allocated account) – это счет клиента для учета драгоценных металлов, переданных на ответственное хранение в банк, с сохранением при этом индивидуальных признаков (наименование, количество ценностей, проба, производитель, серийный номер и др.).

Драгоценные металлы, принятые от клиента на хранение, не являются привлеченными средствами банка и не могут быть размещены от своего имени и за свой счет. За хранение металла платит собственник металла, т. е. клиент банка.

Металлический счет в обезличенном металле, или обезличенный металлический счет (неаллокированный счет – unallocated account), – это счет, открываемый банком для учета драгоценных металлов, без указания индивидуальных признаков и осуществления операций по их привлечению и размещению. Этот счет может быть именной, предназначенный для учета только одного вида драгоценного металла: золота, серебра, платины и металлов платиновой группы.

Юридические лица – клиенты банка должны иметь лицензии на проведение операций с драгоценными металлами.

Размер вклада на металлический счет для юридических или физических лиц устанавливается банком. Минимум обычно составляет 50 г золота. Процентов по металлическому счету банк не начисляет. Доход клиента зависит от роста цен на золото на мировом рынке, а для вкладчика российского банка – и от курса доллара к рублю.

Открытие металлического счета в специально уполномоченном банке производится на основании поручения клиента на открытие металлического счета.

При сдаче поручения на открытие металлического счета хозяйствующий субъект представляет в банк нотариально заверенную карточку владельца счета с указанием полных реквизитов денежных счетов, копии, Устава, Учредительного договора, Свидетельства о регистрации, приказов и иных распоряжений на должностных лиц, внесенных в карточку владельца металлического счета, и баланс на последнюю отчетную дату.

Гражданин же представляет только паспорт или другой документ, подтверждающий личность.

Металлический счет открывается на основании заключенного между клиентом и депозитарием банка договора об открытии и обслуживании металлического счета и представленного поручения на открытие счета.

При открытии металлического счета клиенту выдается свидетельство об открытии такого счета.

Все операции по металлическому счету клиента производятся депозитарием банка на основании поручений установленного образца, принятых от клиента к исполнению, или на основании поручений лиц, которым клиент доверил право распоряжаться своим счетом.

Поручения принимаются:

а) от клиентов-юридических лиц – при наличии подписей руководителя и бухгалтера хозяйствующего субъекта, заверенных печатью;

б) от клиента-гражданина – при наличии подписи и предъявлении паспорт или другого документа, подтверждающего личность.

в) от лиц, которым клиент доверил право распоряжаться своим счетом, – при наличии доверенности на совершение операции, предусмотренных данным поручением.

Подписи на поручении или доверенности должны соответствовать подписям, заявленным в карточке владельца металлического счета.

Все поручения передаются депозитарию банка в виде заполненных клиентом или его доверенным лицом бланков установленной формы. Клиенту выдается на руки копия принятого поручения, заверенная депозитарием банка. Депозитарий банка гарантирует сохранение тайны по металлическому счету.

Закрытие металлического счета осуществляется в соответствии с поручением клиента, либо по решению правопреемника клиента, либо по решению суда в соответствии с законодательством РФ. При наличии драгоценного металла на металлическом счете он не может быть закрыт. Перед закрытием находящийся на нем драгоценный металл должен быть переведен на другой металлический счет клиента, на счет его правопреемника или на специальный счет депозитария банка в соответствии с основанием для закрытия металлического счета. При закрытии металлического счета клиенту, его правопреемнику или судебному органу выдается справка о закрытии счета.

Операции с природными драгоценными камнями

Операции с природными драгоценными камнями регулируются Положением о совершении сделок с природными драгоценными камнями на территории РФ, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 27 июня 1996 г. № 759 с изменениями, внесенными в него Постановлением Правительства РФ от 10 марта 2000 г. № 215.

Указанное Положение распространяется на сделки с природными алмазами, рубинами, изумрудами, сапфирами, александритами, природным жемчугом в сыром (естественном) и обработанном виде, уникальными янтарными образованиями, приравненными в установленном порядке к драгоценным камням. Данный порядок распространяется на сделки с драгоценными камнями следующих видов:

а) сырые – сортировочные и оцененные;

б) обработанные – вставки для ювелирных изделий, полуфабрикаты и изделия технического назначения;

в) рекуперированные (извлеченные из инструмента).

Тарифы на услуги, оказываемые специально уполномоченными банками и другими субъектами сделок с природными драгоценными камнями, определяются по соглашению сторон при заключении договоров на совершение таких сделок.

Совершение сделок с сырыми несортированными природными драгоценными камнями не допускается.

Сортировка, первичная классификация и первичная оценка драгоценных камней осуществляются субъектами добычи или Гохраном России в соответствии с российскими законодательством и нормативно-технической документацией. Субъекты добычи, не имеющие возможности осуществлять первичную классификацию и первичную оценку добытых драгоценных камней, передают их в установленном порядке в Гохран России для проведения сортировки, первичной классификации и первичной оценки.

Российские перерабатывающие предприятия могут реализовать:

♦ необработанные драгоценные камни, не использованные в производстве, – другим организациям, имеющим соответствующую лицензию на обработку драгоценных камней, в том числе через биржу драгоценных камней;

♦ обработанные драгоценные камни – непосредственно другим организациям, использующим драгоценные камни в своей деятельности, или через биржу драгоценных камней.

В целях осуществления государственного контроля за использованием и обращением драгоценных камней Минфин России осуществляет учет сделок, совершаемых с необработанными драгоценными камнями между субъектами добычи и российскими перерабатывающими организациями, а также между российскими перерабатывающими организациями. Минфин РФ и Центральный банк РФ ежегодно размещают свои заказы на приобретение драгоценных камней и до 1 января текущего года сообщают в Правительство РФ объемы закупок на следующий год природных драгоценных камней для пополнения государственных запасов с указанием добывающих организаций, у которых они будут покупаться, а также лимиты (квоты) продажи драгоценных камней из Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации.

Составной частью данного фонда является Алмазный фонд Российской Федерации, который представляет собой собрание уникальных самородков драгоценных металлов и уникальных драгоценных камней, имеющих историческое и художественное значение, а также собрание

уникальных ювелирных и иных изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней (ст. 7 Закона РФ от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях»).

Согласно статье 9 указанного Закона субъекты Российской Федерации по согласованию с Правительством РФ могут создавать свои государственные фонды драгоценных металлов и драгоценных камней.

Государственные фонды драгоценных металлов и драгоценных камней субъектов Российской Федерации используются в соответствии с решением органов власти субъектов РФ и являются собственностью субъектов РФ.

Создание данного фонда регулируется Постановлением Правительства РФ от 15 мая 1999 г. № 537 «О порядке согласования вопроса о создании государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней субъекта Российской Федерации».

Центральный банк России и специально уполномоченные банки имеют право совершать сделки купли-продажи природных драгоценных камней за свой счет или за счет своих клиентов (по договорам комиссии или поручения), осуществлять залоговые операции и совершать другие виды сделок, предусмотренные действующим законодательством.

Центральный банк РФ определяет перечень и характер операций с природными драгоценными камнями, которые могут совершать специально уполномоченные банки в пределах прав, предоставленных им Положением о совершении сделок с природными драгоценными

камнями на территории РФ, включая сделки купли-продажи за свой счет и за счет клиентов по договорам комиссии или поручения, заключаемым с:

- ♦ обрабатывающими организациями;
- ♦ другими специально уполномоченными банками;
- ♦ с промышленными потребителями;
- ♦ инвесторами.

Также специально уполномоченные банки могут осуществлять залоговые операции с природными драгоценными камнями при условии реализации залога в соответствии с требованиями вышеназванного Положения.

Инвесторы могут совершать сделки по купле-продаже обработанных драгоценных камней, их хранение, изготовление из них ювелирных изделий только через специально уполномоченные банки по заключенным с ними договорам поручения. Продажа несертифицированных ограненных природных драгоценных камней гражданам не допускается.

Владельцы драгоценных камней могут использовать их в качестве залога.

Удовлетворение требований залогодержателя может быть осуществлено только за счет денежных средств, полученных в результате реализации в установленном порядке природных драгоценных камней, при преимущественном праве их покупки Минфином России и Центральным банком РФ.

Не допускается использование природных драгоценных камней в качестве средства платежа, а также при расчетах за кредиты, предоставляемые коммерческими банками юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, использующим драгоценные камни в производстве своей продукции.

ЦБ РФ и Минфин России совместным письмом от 03 октября 1996 г. «О порядке применения Положения о совершении сделок с природными драгоценными камнями на территории РФ, утвержденного Правительством Российской Федерации от 27 июня 1996 г. № 759» утвердили перечень операций и сделок, совершаемых банками с природными драгоценными камнями на территории Российской Федерации. К этим операциям кроме указанных в вышеназванном Положении относятся: 1) сделки купли-продажи как за свой счет, так и за счет клиентов по договорам (комиссии или поручения), заключаемым с обрабатывающими организациями, другими специально уполномоченными банками, с промышленными потребителями, инвесторами; 2) залоговые операции с природными драгоценными камнями при условии реализации залога в соответствии с требованиями вышеназванного Положения.

Аренда индивидуальных банковских сейфов

Банк предлагает юридическим лицам возможность хранить ценности (денежные знаки, драгоценные металлы и камни, памятные монеты, ювелирные изделия и пр.), а также ценные

документы (уставные документы, векселя, сертификаты, лицензии и пр.) в индивидуальных банковских сейфах.

Глава 6. Риски, связанные с банковскими операциями

Документарные операции

Участие во внешнеэкономической деятельности предполагает возникновение различного рода рисков: коммерческих, политических, валютных и других. Вы можете свести эти риски к минимуму, проводя международные расчеты с использованием документарных операций. Это позволит вам заранее предусмотреть возникающие проблемы на всех этапах проведения сделки и оценить надежность делового сотрудничества.

Документарный аккредитив – общепринятый способ платежа по внешнеторговым сделкам во многих странах мира. Аккредитив представляет собой твердое условное денежное обязательство Банка. В нем он подтверждает свою готовность заплатить указанную сумму денежных средств экспортеру при своевременном предоставлении документов, соответствующих условиям аккредитива. При этом Банк действует как посредник между продавцом и покупателем, так как через него после предоставления документов совершается платеж.

Необходимо подчеркнуть, что обязательство берет на себя именно Банк. Что бы ни случилось с покупателем, расчеты по контракту все равно произойдут. Подчинение документарных аккредитивов единым международным унифицированным правилам защищает

партнеров по сделке от возможных рисков, связанных с несовершенством местного законодательства и страновой специфики ведения бизнеса.

Аккредитив – наиболее гибкая из существующих форм расчетов, максимально учитывающая выгоды и интересы обеих сторон, экспортера и импортера. Условия аккредитива можно оговорить в деталях: какого именно качества должен быть товар, когда, в какие сроки, и каким транспортом он должен поставляться, должна ли поставка осуществляться одной партией или частями, какой банк (банк покупателя или банк продавца) будет проверять документы, кто именно – покупатель или продавец должен оплачивать комиссии того или иного банка и т. д.

Аккредитив – надежная защита от рисков и наиболее предпочтительная форма расчетов, если ваша деятельность связана с торговлей. Мы особенно рекомендуем эту форму тем, кто работает с новым партнером или сомневается в кредитоспособности покупателя. Использование документарного аккредитива обеспечивает наиболее надежное и быстрое получение выручки экспортерами и импортерами.

Услуги в области документарных аккредитивов:

- открытие, подтверждение аккредитива и внесение изменений в условия открытого аккредитива
- авизование аккредитива и изменений к нему
- проверка комплекта документов на соответствие условиям аккредитива

- осуществление операций, связанных с торговым финансированием
- открытие аккредитива с использованием финансирования зарубежных банков
- работа с такими видами аккредитивов, как back-to-back, с «красной оговоркой», с отсрочкой платежа, трансферабельные аккредитивы, револьверные аккредитивы, аккредитивы с цессией (с переуступкой прав получения выручки), аккредитивы Standby
- подтверждение аккредитивов ведущими зарубежными банками
- исполнение аккредитива путем платежа или акцепта тратт или затребование платежа по аккредитиву (рамбурс), аннулирование аккредитива

Документарное инкассо – экономичная альтернатива аккредитиву

Банк, выступая банком-ремитентом, направит в банк импортера оговоренные в контракте документы (например: счета-фактуры, транспортные, страховые, таможенные документы и т. д.) на инкассо, который в свою очередь передаст документы плательщику в соответствии с инструкциями – против оплаты или акцепта. Преимуществом инкассо является более низкий уровень расходов Клиента на оплату банковских комиссий.

Используйте документарное инкассо, если экспортер не сомневается в платежеспособности покупателя, а импортер уверен, что продавец доставит товар в нужное время, т. к. ответственность Банка при выполнении поручения документарного инкассо ограничивается

пересылкой и вручением документов против оплаты или акцепта. Банк не принимает на себя обязательства произвести платеж, если покупатель не выполнит своих обязательств по инкассо.

Банк предоставляет своим клиентам полный комплекс услуг по инкассо в т. ч. :

- прием и отправка документов на инкассо;
- изменение инструкций по инкассовому поручению;
- возврат неоплаченных документов Доверителю;
- извещение о поступлении документов на инкассо;
- выдача документов против платежа (акцепта).

Банковская гарантия – инструмент страхования рисков

При выдаче банковской гарантии Банк дает письменное обязательство уплатить бенефициару при наступлении указанных условий определенную денежную сумму. Банк принимает на себя обязательство выплатить сумму гарантии, если Клиент не выполнит своих обязательств.

Банковские гарантии традиционно применяются при внешнеэкономической деятельности, для того, чтобы помочь осуществлению сделок между партнерами, находящимися в разных странах. Гарантия может использоваться тогда, когда у поставщика вызывает сомнение способность покупателя обеспечить своевременное и полное выполнение контрактных обязательств.

Банковские гарантии не являются расчетным инструментом и используются в качестве обеспечения основного обязательства принципала. Для минимизации рисков банк предлагает услуги по выдаче и авизованию банковских гарантий, подчиненных международным Унифицированным Правилам:

- платежные гарантии;
- гарантии возврата авансового платежа;
- гарантии конкурсной заявки (тендерные гарантии);
- гарантии в виде резервного аккредитива (типа Standby) и др.

Если по условиям вашего контракта вы должны предоставить банковскую гарантию, проконсультируйтесь со специалистами Банка. Банк составит текст гарантии таким образом, чтобы максимально защитить ваши интересы и совместить их с пожеланиями вашего партнера (бенефициара), а также предписаниями его страны.

В зависимости от ваших требований банк непосредственно выдаст гарантию в пользу бенефициара или поручит выдачу гарантии банку-корреспонденту в стране импортера. По желанию Клиента гарантия может быть предоставлена в форме эмиссии резервного аккредитива.

Глава 7. Интернет-банк

Система «Интернет-Банк» представляет собой специализированную систему дистанционного банковского обслуживания – удаленного управления счетами через Интернет.

Система «Интернет-Банк» расширяет возможности компании по совершению платежей, предоставляя свободу выбора режима общения с банком.

Система «Интернет-Банк» позволит самостоятельно, без посторонней помощи, совершать большинство банковских операций и получать всю необходимую Вам информацию в любом месте, где есть компьютер с доступом в Интернет.

Интернет-банк реализован с учетом всех требований Банка России что дает возможность корпоративным клиентам отправлять в банк следующие финансовые документы:

- Платежное поручение
- Платежное требование
- Инкассовое поручение
- Аккредитив
- Заявление об отказе от акцепта
- Кассовая заявка
- Реестр переданных на инкассо расчетных документов
- Заявление на перевод валюты
- Поручение на покупку валюты

- Поручение на продажу валюты
- Поручение на обязательную продажу валюты
- Поручение на конвертацию валюты
- Заявление на открытие импортного аккредитива
- Заявка на выдачу наличной валюты
- Справка о валютных операциях

Корпоративные клиенты могут получать из Банка следующие типы документов:

- Выписка по счету за произвольный период
- Оборотно-сальдовая ведомость за произвольный период
- Платежное требование, выставленное Клиенту

Глава 8. Работа с клиентами коммерческого банка

В экономике любого государства банковская система занимает особое место. Являясь элементом производственной инфраструктуры, своей деятельностью банки создают возможность эффективной работы современной рыночной экономике.

Развитие рыночных отношений в России, возрастающая роль потребителя в формировании спроса на конкретные услуги, как по количеству, так и по качеству объективно выдвигают новые требования к системе управления банками, увеличению объёма продаж банковских продуктов,

совершенствованию существующих услуг, а так же внедрению новой технологии передачи расчетной документации и другой информации клиентам

Феноменальный рост числа коммерческих банков за последние годы неизбежно привёл к появлению конкуренции между ними. Перед руководителями банка остро встали такие проблемы, как выбор стратегического управления развития банка, формулирование глобальной цели и постановка конкретных задач перед его главными подразделениями определение основных принципов тактики и политики во всех без исключения сферах банковской деятельности. Для решения данных проблем руководству банка необходимо проанализировать все возможные варианты развития. И одним из аспектов, которому необходимо уделять большое внимание, является именно маркетинг.

Доведение банковской продукции до потребителя – одна из важнейших задач, которую призван решать маркетинг. От качества решения этой задачи в полной мере зависит успех деятельности банка. Процесс доведения услуг до потребителя решается посредством функционирования так называемых систем доставки. Типы систем доставки могут варьироваться в широких пределах, поэтому перед маркетингом стоит проблема выбора той из них, которая будет соответствовать уровню обслуживания, месту и времени оказания банковских услуг.

Банковский маркетинг в зарубежной практике формировался на основе достижений в этой области крупных промышленных и торговых фирм. В России же освоение и изучение маркетинга

началось практически одновременно во всех коммерческих структурах. Определения банковского маркетинга, встречающиеся в литературе, является достаточно разнообразными. «Маркетинг – это не только акт реализации продукции. Это стратегия и философия банка». «Банковский маркетинг – это поиск наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры». «Маркетинг в банковской сфере должен быть направлен на изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов и прогнозирование на этой базе привлечения вкладов в банк и формирования дальнейшего поведения банка». «Маркетинг – это рыночная стратегия по созданию, продвижению и сбыту продуктов (услуг). Банковский маркетинг предполагает использование определенного набора технических приемов с целью удовлетворения потребностей клиентов в банковском обслуживании доходным для банка образом». Впервые концепцию банковского маркетинга стали разрабатывать в США в 1950-е годы. В Западной Европе к необходимости использования маркетинга в банках пришли несколько позднее (1960-е годы). В середине 1970-х годов происходит широкое распространение понятия банковского маркетинга. Например, в Италии до 1960-х годов банковская система и банковское законодательство были относительно статичны. Банки работали в режиме свободной монополии (конкуренции между ними практически не существовало, и отношение между банком и клиентом всегда рассматривались в пользу банка). В 1970-е годы ситуация изменилась. Технологическая революция привела к тому, что банки стали искать новых клиентов. Предприятия стали отдавать

предпочтение расчетам через банк (с поставщиками по выплате заработной платы), что приблизило банк к клиентам. В свою очередь клиенты начинают чаще обращаться в банк за новыми услугами. С 1980-х годов итальянская банковская система претерпела существенные изменения, в частности, были сняты многие ограничения для банков, что привело к ужесточению межбанковской конкуренции, изменилось их отношение к рынку. Из организаций, ориентированных на конечные продукты, банки превратились в организации, ориентированные на рынок. Банки все больше внимания стали уделять развитию сферы услуг и стремились «привязать» клиента к банку. Маркетинг стали рассматривать не как новую технологию, а как философию. В настоящее время банки уже знают, что для них означает маркетинг, они ориентированы на удовлетворение потребностей клиентов рынка, специалисты отмечают, что за последние 25 лет банковский маркетинг изменился кардинально.

Приемы банковского маркетинга:

В процессе разработки и реализации стратегии банка по обслуживанию клиентов были разработаны определенные приемы банковского маркетинга, которые стали необходимым атрибутом деятельности любого банка. Некоторые из их числа рассматриваются ниже.

А) Сегментирование рынка.

В настоящее время банки предлагают клиентам новые виды продуктов и услуг, идет процесс глобализации отношений с клиентом. Банки стремятся удовлетворить все возникающие у клиента

потребности. Такой подход приводит к необходимости сегментирования рынка. Реклама обычно ориентирована на определенные категории клиентов. Чтобы определить круг

клиентов, которым можно предоставить определенную услугу, банк проводит сегментирование рынка (по клиентам и услугам). Банк сначала создает постоянную клиентуру, потом использует стратегию проникновения (предлагает свои услуги как можно большему числу клиентов), а затем – стратегию развития – стремится привлечь новых клиентов. Сегментирование используется для создания «гаммы банковских услуг».

Б) Создание гаммы банковских услуг.

Предоставление клиентам одной (базовой) услуги в различных модификациях.

В) Учет стадии жизненного цикла банковской услуг.

Подход, получивший название анализа стадий жизненного цикла, применим к любой развивающейся структуре (банку, клиенту, услуге и т. д.). На первой стадии жизненного цикла происходит внедрение новых банковских операций и услуг, вторая стадия – это стадия развития, третья – стадия затухания и четвертая – стадия умирания.

С точки зрения маркетинга, важно определить на какой фазе развития находится продукт. Для банка важно создать гамму продуктов, состоящую из продуктов в третьей фазе (обеспечивающих максимальную рентабельность, доход банка), несколько продуктов во второй и первой фазе и как можно меньше в четвертой фазе.

Г) Диверсификация в маркетинговом значении.

Это увеличение типологии продуктов, клиентов и территориальных зон. Для банка сложно задействовать все три фактора одновременно, поэтому банки выбирают стратегию диверсификации, которая называется; расширение, если банк не предлагает новых продуктов на рынке, а расширяет круг клиентов за счет предоставления им старых услуг; внедрение, если банк предлагает новые продукты.

Д) Установление цены.

В маркетинге важно учитывать не только известную и общепринятую в экономике формулу определения цены:

Себестоимость + Прибыль = Цена.

Важно также учитывать облик товара. Кроме того важен психологический аспект покупателя и продавца. Психологическая цена – это субъективная категория, которая может быть как завышена, так и занижена.

Маркетинговая стратегия БАНКА в своем развитии имеет ряд ограничений. Это прежде всего степень регламентации банковской деятельности в стране, имея в виду роль государства в лице центрального банка в банковской системе, (в частности его роль в процессе денежно-кредитного регулирования банковской деятельности). Кроме того, обязательно следует учитывать экономические ограничения деятельности банков. Банки вынуждены создавать страховые фонды

с целью преодоления или минимизации внешних и внутренних рисков. На работу банков существенное влияние оказывает конкуренция, которую также следует рассматривать с точки зрения ограничений деятельности банков. Действительно, усиление межбанковской конкуренции, а также конкуренции между банками и кредитными институтами небанковского типа не может оставить банки равнодушными. Они вынуждены реагировать на нее, и разрабатывать собственную маркетинговую стратегию с учетом конкуренции. Деятельность банков имеет также технологические ограничения. Банки – это капиталоемкая отрасль хозяйства, так как они выступают одновременно как предприятия сферы обслуживания и как крупные потребители новейших технологий. Выше названные ограничения деятельности банка следует принимать во внимание при разработке маркетинговой стратегии банка.

Вышеизложенное позволяет сделать выводы:

1. В условиях общей экономической нестабильности, возросшей межбанковской конкуренции и снижения доходности классических банковских операций, российские банки вынуждены использовать приемы маркетинга в своей деятельности.

2. Учитывая многолетний опыт западных банков по внедрению маркетинга в банковскую практику, целесообразно использовать наиболее передовой, прогрессивный опыт в данной области на российском рынке.

Деятельность банка ориентирована на обслуживание физических лиц (населения) и корпоративных клиентов (организаций, предприятий и т. д.)

Мотивы, побуждающие клиента к приобретению банковских услуг:

А) прибыль, или экономия, т. е. Целью клиента, приобретающего банковскую услугу является получение прибыли или накопление сбережений;

Б) безопасность;

В) качество услуг;

Г) эластичность услуг;

Д) скорость;

Е) гарантированное обслуживание;

Ж) удобство;

З) репутация.

Private banking («Прайвит бэнкинг»)

Private banking – частное банковское обслуживание физических лиц – возник в странах Западной Европы в конце XVII – начале XVIII вв. Постепенно он превратился в особый институт, подразумевающий высочайший уровень надежности и компетентности – многие банки управляли капиталами состоятельных семей на протяжении столетий. Здесь выработались два основных принципа private banking: удлинение жизни капитала, обеспечение финансовой стабильности

семьи из поколения в поколение и максимальное доверие в отношениях банка и клиента, которое формируется благодаря мультисервису, удовлетворяющему запросы богатых и взыскательных людей. На практике в рамках private banking к клиенту – физическому лицу прикрепляется банковский менеджер, который занимается исключительно управлением активами этого клиента.

Стоит отметить, что для России private banking – явление далеко не новое: свои первые шаги этот сектор сделал еще до финансового кризиса 1998 года. «Внешне копировались западные образцы, однако причины развития этого сектора услуг в странах с развитой экономикой и у нас были разными. В США, например, особое внимание уделяется разнообразию и качеству предоставляемых услуг, у нас же по вполне объяснимым причинам больше ценилась конфиденциальность информации, которую клиент предоставлял своему доверенному банкиру. Различным был и тот „критический минимум“ суммы, при котором к человеку прикрепляли своего менеджера.

Общепризнанный эталон банковского обслуживания состоятельного клиента – швейцарский частный банк, предоставляющий услуги private banking. Буквально за последние год–два практика private banking успешно развилась и в России.

Частные банки возникли в Швейцарии в середине XVIII в., когда учредители–физические лица объединяли свои капиталы для ведения банковской деятельности. Само понятие «частный банк» появилось не потому, что такой банк обслуживал только частных

клиентов, а потому, что банк принадлежал частным лицам. К учредителям приходили клиенты, отдавали им свои деньги. И акционеры банка отвечали за эти вклады всем своим имуществом, несли полную солидарную ответственность.

Сейчас швейцарские частные банки, конечно, не несут неограниченной ответственности по своим обязательствам. Однако по-прежнему они занимаются семейными финансовыми делами лиц с крупным состоянием. Как правило, швейцарский частный банк организован как клубная структура с ежегодными членскими взносами. В большинстве своем подобные кредитные организации имеют богатейшие традиции. Порой в одном и том же банке могли обслуживаться два–три поколения семьи.

В российской практике термин «частный банк» часто воспринимается как любой негосударственный. Что вкладывается в понятие «классический швейцарский частный банк?» Это учредители – частные лица и клиенты – тоже только частные лица. В современной России аналога тому еще не было. Разумеется, есть банки, в которых учредители – физические лица, но при этом банки являются универсальными: они оказывают услуги как физлицам, так и компаниям.

Российский private banking зародился в качестве VIP-услуги некоторых универсальных банков для «самых дорогих клиентов». Однако буквально за последний год эта практика развилась в совершенно обособленное направление деятельности банков.

Разумеется, под private banking в России, как и в Швейцарии, понимается индивидуальное обслуживание частных состоятельных клиентов, и набор банковских услуг и продуктов, не уступающий по обширности и качеству тому, что предоставляют швейцарские частные банки. Есть одно «но»: лишь немногие банки оказывают услугу финансового планирования, которая объединяет все банковские продукты, предоставляемые элитному клиенту, в единый комплекс.

Главное отличие российских частных банков в том, что потенциальный клиент швейцарского банка должен доказать собственную респектабельность, предоставить рекомендации уже обслуживающихся клиентов.

В России пока все наоборот: банки занимаются поиском клиентов и должны доказать, что смогут профессионально и без риска управлять личным капиталом.

Отечественные частные банки только недавно появились, у них пока нет двухсотлетней истории, хотя это, что называется, дело времени. Ведь у наших банков помимо высокого профессионализма сотрудников есть российские клиенты – наше главное достояние. Соотечественники – самые лучшие клиенты частного банка. Они доброжелательны и очень преданы банку, добросовестно исполняют все взятые на себя обязательства. Они не испорчены и не избалованы.

Private banking – это целый пакет услуг: разнообразные операции с банковскими счетами, пластиковыми картами, услуги по индивидуальному налоговому планированию и финансовому

консалтингу, инвестиционно-банковские услуги, управление активами клиента, управление частной недвижимостью. Конечно, клиент может приобретать все эти услуги и раздельно. Но намного более эффективно будет объединить их в рамках финансового планирования. Схематично финансовый план – это детальный перечень доходов и расходов клиента на несколько лет вперед. В нем учитываются налоговые обязательства клиента, сохранение наследства и управление передачей наследуемого имущества, управление активами. Говоря бухгалтерским языком, финансовое планирование означает составление личного баланса активов и пассивов клиента (на Западе используется термин «profit and losses»). Такая таблица строится в статике текущего момента. Есть определенные активы и пассивы, и предполагается, что клиент больше не будет никуда размещать свои средства и ничего заимствовать. Финансовый план дает картину наиболее рационального распределения во времени положительных и отрицательных денежных потоков, позволяет спрогнозировать, когда клиенту стоит взять кредит, а когда вложить свои свободные деньги. Финансовый план периодически корректируется в соответствии с изменением ситуации.

Таким образом, финансовое планирование – это комплексное решение при управлении капиталом клиента, более высокий уровень private banking. В Швейцарии подобная услуга называется «family office». Клиент заказывает себе только финансовое планирование, в рамках которого уже получает всю палитру банковских продуктов.

Электронные деньги и платежи

В данной статье описаны наиболее популярные электронные деньги: вебмани (WebMoney) и Яндекс.Деньги, а также краткий ликбез по установке и работе.

Чтобы стать участником системы WebMoney Transfer, необходимо установить на своем персональном компьютере, КПК или мобильном телефоне клиентский интерфейс, зарегистрироваться в системе и принять ее условия, получив при этом WM-идентификатор – Ваш уникальный номер. Процесс регистрации также предусматривает ввод персональных данных и подтверждение их достоверности через сервис WM-аттестации. Каждый пользователь имеет WM-аттестат – цифровое свидетельство, составленное на основании предоставленных им персональных данных.

Все трансакции в системе являются мгновенными и безотзывными.

В зависимости от Ваших технических возможностей, условий работы или пожеланий WebMoney бесплатно предоставляет Вам инструменты для работы с системой и осуществления платежей:

WM Keeper Classic– представляет собой отдельную программу, устанавливаемую на компьютер пользователя

WM Keeper Light– web-приложение, которое не требует установки клиентского программного обеспечения на компьютере пользователя. Результаты работы передаются в браузер пользователя по защищенному https-соединению

Telepat– предназначен для проведения расчетов в режиме реального времени при помощи мобильных устройств

Каждый участник системы имеет определенный бизнес-уровень (BUSINESS LEVEL). BL – это публичная суммарная характеристика уровня деловой активности владельца WM-идентификатора, которая высчитывается на основе данных о:

- продолжительности активного использования WebMoney Transfer;
- количестве корреспондентов, с которыми у пользователя имелись трансакции;
- объеме проведенных трансакций;
- наличии претензий или положительных отзывов в адрес пользователя

Значение BL можно увидеть в диалоге программы WM Keeper при работе с конкретным контрагентом, а также на страницах сервисов системы.

Система поддерживает несколько типов титульных знаков, обеспеченных различными активами и хранящихся на соответствующих электронных кошельках:

WMR – эквивалент российских рублей (кошелек типа R),

WMZ – эквивалент долларов США (кошелек типа Z),

WME – эквивалент Евро (кошелек типа E),

WMU – эквивалент украинской гривны (кошелек типа U),

WMB – эквивалент белорусских рублей (кошелек типа B),

WMY – эквивалент узбекских сум (кошелек типа Y),

WMC и WMD – эквивалент WMZ для кредитных операций на C– и D-кошельках

Новое! WMG – эквивалент золота (кошелек типа G)

Внимание! При переводе средств используются однотипные кошельки, а обмен различных титульных знаков производится в обменных сервисах.

Все платежи в системе являются мгновенными и безотзывными.

Безопасность и конфиденциальность

Технология WebMoney Transfer разработана с учетом современных требований безопасности, предъявляемых к системам управления информацией через Интернет.

Установление истинности информации является ключевым моментом в обеспечении безопасности любых данных, проходящих через Систему.

WebMoney Transfer предусматривает 3 типа аутентификации:

- с помощью файлов с секретными ключами. Для запуска WM Keeper Classic необходимы: уникальный 12-значный WM-идентификатор, пароль (назначается пользователем), а также файлы с секретным ключом и кошельками, которые хранятся в памяти компьютера. ВНИМАНИЕ! Обязательно сохраняйте резервные копии файлов ключей и кошельков на съемном носителе и храните их в надежном месте! Это значительно облегчит восстановление доступа к Вашему кошельку в случае утраты или уничтожения файлов на Вашем компьютере;
- с помощью персональных цифровых сертификатов;
- с помощью системы авторизации e-Num, обеспечивающей наиболее высокий уровень безопасности информации. Принципиальное новшество заключается в том, что критичные персональные данные больше не нужно хранить на самом компьютере. Авторизация обеспечивается за счет использования одноразовых сеансовых пар: числа-логина и числа-пароля, которые меняются каждый раз при входе в систему и не повторяются. Защита

обеспечивается как средствами криптографии, так и на архитектурном уровне с помощью так называемого одноразового шифроблокнота. Секретный ключ для доступа к данным хранится не в компьютере, а в мобильном телефоне пользователя, что позволяет использовать его при работе с различных компьютеров, а также исключает риск порчи или хищения ключа троянскими и другими вредоносными программами.

Архитектура системы исключает несанкционированный доступ к WM-кошелькам пользователей и не позволяет проводить расчеты с использованием WM-кошельков, на которых нет средств.

Все операции в системе – хранение WebMoney на кошельках, выписка счетов, расчеты между участниками, обмен сообщениями – совершаются в закодированном виде, с использованием алгоритма защиты информации, подобного RSA, с длиной ключа более 1040 бит. Для каждого сеанса используются уникальные сеансовые ключи, что обеспечивает гарантированную конфиденциальность совершения сделок и обмена информацией.

На системном уровне обеспечивается устойчивость по отношению к обрывам связи. При совершении трансакции средства всегда находятся либо на WM-кошельке отправителя, либо на

WM-кошельке получателя. Промежуточного состояния в системе не существует. Таким образом принципиально не может возникнуть ситуации, когда WM-средства будут потеряны.

Помимо встроенных технологических механизмов в системе поддерживаются дополнительные сервисы, настройка которых выполняется пользователями самостоятельно.

Идентификация

При регистрации участнику WebMoney Transfer присваивается уникальный номер – 12-значный WM-идентификатор (WMID), необходимый для работы в системе.

Для удостоверения личности владельца WM-идентификатора в системе действует WM-аттестация.

Пользователи системы могут использовать автоматизированные средства для идентификации и аутентификации участников при построении собственных приложений (см. раздел «Разработчикам и Web-мастерам»).

Конфиденциальность

При желании с помощью настроек программы WM Keeper, вы можете закрыть ваши персональные сведения (имя, фамилию, e-mail, почтовый адрес и т. п.) от просмотра другими участниками WebMoney Transfer. В этом случае при совершении сделок вторая сторона не сможет получить указанных сведений о вас.

Если в дальнейшем ваш торговый партнер потребует от вас указания некоторых из вышеперечисленных личных сведений и вы согласитесь с этим требованием, то настройки программы WM Keeper позволят сделать эту информацию доступной.

По Вашему WM-идентификатору невозможно определить номера используемых вами WM-кошельков. При желании вы можете инсталлировать на своем компьютере любое число версий WM Keeper и входить в систему под разными WM-идентификаторами.

За совершение каждой трансакции системой взимается комиссия в размере 0.8% от суммы платежа, но не менее 0.01WM. При этом максимальный размер комиссии не превышает:

WMZ WME WMR WMU WMB WMY WMG

50 50 1500 250 100 000 55 000 2

Исключение составляют трансакции между однотипными кошельками одного WM-идентификатора, при которых комиссия не взимается.

За совершение кредитных сделок с владельцев кошельков типа D системой взимается комиссия в размере 0.1% от суммы каждого предоставленного ими кредита, но не менее 0.01 WMZ.

Для пользования счетом нужно его активировать, а не только создать.

За операции по вводу/выводу денежных средств в/из системы, взимается плата в соответствии с действующими тарифами агентов.

WM Keeper

Интерфейс для работы в системе WebMoney Transfer.

WM Keeper Light

WM Keeper Light не требует установки программы на компьютере пользователя. Результаты работы передаются в браузер клиента по защищенному https-соединению.

Для работы с WM Keeper Light достаточно установить на компьютер клиентский сертификат WebMoney Transfer стандарта x.509 и запустить браузер. WM Keeper Light поддерживает различные версии браузеров, поэтому возможна работа на любой платформе.

WM Keeper Light предназначен для тех клиентов WebMoney Transfer, которые по тем или иным причинам не хотят или не имеют возможности установить на свой персональный компьютер «полную» версию программы WM Keeper Classic. Доступ к WM Keeper Light может быть осуществлен с любого компьютера, подключенного к интернету, в том числе и с мобильных устройств.

Для регистрации и входа в WM Keeper Light предусмотрено 2 метода авторизации:

Через персональный цифровой сертификат, установленного на компьютере пользователя в хранилище сертификатов.

Через систему авторизации e-num.

Авторизация персональным цифровым сертификатом

Регистрация и получение персонального цифрового сертификата возможно в Microsoft Internet Explorer или Netscape и выполняется на сайте www.wmcert.com.

Рекомендуем использовать текущие версии браузеров, доступные на сайтах Microsoft и Netscape.

Для запуска серверного приложения WM Keeper Light установите сертификат и зайдите на https://light.webmoney.ru.

Инсталляция включает следующие этапы:

Регистрация и получение персонального сертификата.

Сохранение персонального сертификата и создание резервной копии.

Установка и использование персонального сертификата.

Секретный ключ, необходимый для доступа к WM-идентификатору, содержится в сертификате. Во время работы персональный сертификат должен быть установлен в хранилище сертификатов.

Принципиальное новшество в области безопасности заключается в том, что критичные персональные данные больше не нужно хранить на самом компьютере. Авторизация обеспечивается за счет использования одноразовых сеансовых пар: числа-логина и числа-пароля, которые меняются каждый раз при входе в систему и не повторяются.

Сохранение персонального сертификата и создание его резервной копии

При регистрации сертификат и полученный вместе с ним секретный ключ сохраняются таким образом, чтобы их можно было экспортировать из хранилища сертификатов локального компьютера для создания резервной копии персонального сертификата клиента. При завершении операции регистрации необходимо экспортировать персональный сертификат, сделать его резервную копию и удалить его из хранилища сертификатов, поскольку нежелательно оставлять его в хранилище в экспортируемом режиме. Экспорт запускается из «Диспетчера сертификатов» (в Internet Explorer – диалог «Свойства обозревателя», закладка «Содержание», кнопка «Сертификатов»). После экспорта в файл вы можете установить персональный сертификат на любом из ваших компьютеров, щелкнув на нем мышью.

Установка и использование персонального сертификата

Наиболее приемлемым вариантом установки персонального сертификата на компьютере пользователя является режим «Сильной защиты закрытого ключа». Этот режим выставляется флагом «Enable strong private key protection» в диалоге, запрашивающем пароль при установке персонального сертификата. При этом не рекомендуется устанавливать персональный сертификат в экспортируемом режиме.

В режиме «Сильной защиты закрытого ключа» каждый раз при обращении к персональному сертификату будет отображаться диалоговое окно с запросом на разрешение программе воспользоваться закрытым ключом. Так как при SSL-соединении это обращение осуществляется только на начальном этапе, выбранный режим не будет слишком обременительным. Устанавливать более строгий режим обращения к закрытому ключу (с использованием пароля) целесообразно в том случае, если к персональному компьютеру могут в любой момент получить доступ посторонние лица.

Внимание!

После завершения сеанса работы с WM Keeper Light рекомендуем удалить персональный сертификат из хранилища сертификатов. В противном случае им могут воспользоваться те, кто получит доступ на ваш компьютер. В режиме «Сильной защиты закрытого ключа» с установкой пароля это будет затруднительно, однако парольная защита не всегда является достаточной, особенно, когда речь идет о доступе к значительным средствам. Наиболее просто установка сертификата осуществляется из PFX-файла (двойным нажатием на файле).

Рекомендации по подключению и запуску WM Keeper Light

Для регистрации и запуска WM Keeper Light используется браузер. Соединение устанавливается по протоколу HTTPS, использующему безопасное соединение – 128-разрядную версию SSL). Авторизация клиента WM Keeper Light выполняется на основании персонального сертификата, Рекомендуем пользоваться последними версиями браузеров

Внимание!

Перед завершением срока действия персонального цифрового сертификата на полученный WM ID (сертификат выдается на один год) необходимо обновить/продлить сертификат на этот WM ID. Эта операция доступна за две недели до окончания срока действия сертификата на странице сертификационного сервиса. Текущий персональный сертификат для WM ID, который вы обновляете, должен быть установлен и при входе на указанную страницу вы должны выбрать его. За две недели до окончания срока действия сертификата система оповещает о необходимости обновления по почтовому адресу, указанному вами в регистрационных данных.

WM-идентификатор WMID

Уникальный идентификационный номер участника системы, состоит из 12 цифр.

Титульные знаки WebMoney

Универсальные учетные единицы, используемые для проведения расчетов в системе WebMoney Transfer.

WM-кошелек

Электронный счет для проведения операций с титульными знаками WebMoney. Номер кошелька, состоящий из 12 цифр с префиксом, служит платежными реквизитами владельца WM-идентификатора.

Тип WM-кошелька

Префикс перед номером кошелька, обозначающий соответствие хранящихся на кошельке титульных знаков определенному типу обеспечения (валюты), предоставленному одним из Гарантов системы.

Гарант

Коммерческая или кредитная организация, обеспечивающая ввод/вывод средств в/из системы по поручению владельцев WM-кошельков соответствующего типа.

WM-аттестат

Цифровое свидетельство, выдаваемое участнику WebMoney Transfer, предоставившему в Центр аттестации свои персональные данные (заверенные нотариусом или представителем Центра аттестации).

Характеризует статус участника в системе.

Счет

Требование WM-трансакции от участника, содержит номер, сумму и назначение операции.

Сообщение

Произвольные данные пересылаемые между участниками, подлинность и целостность которых заверена Центром Сертификации трансакций системы WebMoney Transfer.

ЭЦП (электронно-цифровая подпись)

Бинарная последовательность, получаемая с помощью вычислений (криптографической процедуры) с использованием секретного ключа и открытого электронного сообщения. ЭЦП позволяет контролировать целостность электронного сообщения и однозначно определить его автора. ЭЦП является электронным аналогом обычной подписи на бумажных документах, хотя и

имеет свои особенности. Свойства математического алгоритма создания и проверки ЭЦП являются гарантией невозможности подделки такой подписи посторонними лицами. При этом использование асимметричной криптографии позволяет обладателю секретного ключа подписать сообщение, а проверить – любому пользователю, который имеет соответствующий открытый ключ. При этом невозможно вновь переподписать измененное сообщение, не имея секретного ключа. Таким образом, передавая сообщение и вместе с ним ЭЦП, можно гарантировать получателям неизменность документа и автора подписи.

Проверка ЭЦП

Криптографическая процедура, позволяющая проверить целостность и определить подлинность электронного сообщения на основании открытого ключа и открытого электронного сообщения.

Ключ

Бинарная последовательность, записываемая в памяти компьютера пользователя (на дискету или другой носитель). Ключ состоит из двух частей: секретного ключа и открытого ключа. Секретный ключ хранится только у пользователя, и используется при выполнении ЭЦП, шифрования, расшифрования. Открытый ключ может храниться на сервере сертификации

системы и доступен по чтению всем пользователям системы WebMoney Transfer. Открытый ключ используется для проверки ЭЦП, шифрования и расшифрования.

Аутентификация

Подтверждение подлинности, установление истинности информации исключительно на основе внутренней структуры самой информации независимо от информационного источника. В протоколе SSL аутентификация осуществляется путем проверки электронно-цифровой подписи. ЭЦП проверяемого субъекта может быть проверена с помощью его открытого ключа, но при этом создать корректную подпись можно только обладая закрытым ключом субъекта, известным лишь владельцу (т. е. субъекту). Таким образом, зная открытый ключ клиента и предложив ему подписать блок данных, можно, проверив его подпись, точно его идентифицировать и аутентифицировать.

Сертификация

Подтверждение подлинности информационных объектов третьей стороной, не участвующей в процессе информационного обмена. С помощью описанной выше аутентификации можно удостовериться в подлинности источника сообщения при взаимодействии двух объектов. Однако для этого необходимо, чтобы взаимодействующие объекты до начала фактической передачи

данных обменялись некоторой ключевой информацией. К этой информации относятся используемый для аутентификации алгоритм и ключ. Проблема возникает, когда необходимо убедиться в подлинности объекта, ранее не участвовавшего в информационном обмене. Единственным способом достичь этого является делегирование третьей стороне права подтверждения подлинности. Третья сторона называется «Центром сертификации». Для того чтобы убедиться в подлинности Центр сертификации обменивается информацией с объектом, подлинность которого он подтверждает.

Центр сертификации (ЦС)

Программно-аппаратный комплекс, реализующий функции выпуска сертификатов открытых ключей пользователей и списков отозванных сертификатов.

Список отозванных сертификатов

Файл, содержащий идентификаторы досрочно отозванных сертификатов, соответствующих скомпрометированным секретным ключам пользователей.

Сертификат

Идентификационная информация о пользователе и его открытый ключ, подписанные ЭЦП с использованием секретного ключа Центра сертификации. Сертификат открытого ключа Центра сертификации имеется у всех пользователей системы, и каждый из них может удостовериться в подлинности сертификатов других пользователей. Существуют три вида цифровых сертификатов, используемых в SSL: сертификат сервера, персональный сертификат и сертификат ЦС.

Персональный сертификат

Документ, выдаваемый ЦС каждому из взаимодействующих объектов, подлинность которых он должен удостоверить. Персональный сертификат содержит информацию об объекте (например, WM-идентификатор, e-mail), а также его закрытый ключ, и служит для идентификации клиента.

Сертификат ЦС

Служит для проверки подлинности Центра сертификации. С его помощью подписываются сертификат сервера и персональный сертификат. Сертификат ЦС должен хранится на сервере и на компьютере клиента, для того чтобы сервер и браузер могли проверить подлинность подписанных им сертификатов.

Сертификат сервера

Позволяет удостовериться в подлинности веб-сервера.

Хранилище сертификатов

Специальное место в памяти компьютера (возможны смарт-карты и токен-устройства), в котором хранятся цифровые сертификаты системы.

Эмиссию титульных знаков определенного типа осуществляет Гарант – организация, хранящая и управляющая обеспечением эмиссии, устанавливающая эквивалент обмена на заявленные имущественные права, опубликовавшая на веб-сайте Системы и в ПО WebMoney Keeper оферту по купле-продаже титульных знаков гарантируемого типа, обеспечивающая юридически значимое введение в хозяйственный оборот титульных знаков гарантируемого типа в соответствии с законами страны регистрации.

Что такое Яндекс.Деньги?

Яндекс.Деньги – это платежная система, которая позволяет:

• совершать безопасные платежи в интернете

• надежно хранить всю информацию о ваших зачислениях и платежах

Управлять своими средствами в Яндекс. Деньгах можно прямо на сайте money.yandex.ru.

Кому и зачем нужны Яндекс.Деньги?

Яндекс.Деньги нужны пользователям любых услуг – как виртуальных, так и реальных. Вместо того, чтобы тратить время на поездки, стоять во множестве очередей, владельцы Яндекс. Денег оплачивают все услуги в удобное время и в одном месте – на сайте money.yandex.ru.

Что такое «Яндекс. Кошелек» и «Интернет. Кошелек» и в чем между ними разница?

Яндекс. Кошелек – это Кошелек, доступ к которому осуществляется через сайт Яндекс. Денег. Им можно пользоваться с любого компьютера. Интернет. Кошелек – это программа, которая устанавливается на ваш компьютер. Можно установить копии Интернет. Кошелька на несколько компьютеров. Вы можете пользоваться более удобной для вас версией, но помните, что с помощью программы нельзя получить доступ к Яндекс. Кошельку, а с помощью веб-интерфейса – к Интернет. Кошельку. Нужно выбрать что-то одно или завести два разных Кошелька, независимых друг от друга.

Способы ввода и вывода денег совпадают для Яндекс. Кошельков и Интернет. Кошельков, различается только способ управления Кошельком (веб-интерфейс или программа). И те, и другие Кошельки входят в одну и ту же систему «Яндекс.Деньги». При вводе денег в систему не нужно указывать тип своего Кошелька, так как нумерация Яндекс. Кошельков и Интернет. Кошельков не пересекается.

Как пользоваться Кошельком?

Очень просто: авторизоваться на Яндексе (ввести логин и пароль) и перейти на страницу Яндекс. Денег. Вы увидите сумму, которая есть в вашем Кошельке, и список нескольких последних платежей. Чтобы добавить денег в Кошелек, оплатить что-то или просмотреть подробную историю операций, нужно будет ввести платежный пароль.

Если вы пользуетесь программой Интернет. Кошелек, смотрите информацию в разделе «Интернет. Кошелек».

Кошелек можно использовать откуда угодно, или только с одного компьютера?

Кошелек может использоваться с любого компьютера, имеющего доступ в интернет. Однако мы напоминаем, что вводить свои данные и пароль с чужого компьютера может быть небезопасно, так как эта информация может быть украдена программой-шпионом.

Если вы пользуетесь программой Интернет. Кошелек, смотрите информацию в разделе «Интернет. Кошелек».

Есть ли у меня счет, на котором лежат мои деньги?

Яндекс.Деньги – не банк. Для вас открывается «виртуальный счет» с уникальным номером (такой же, как счет абонента мобильной связи), который вы пополняете любым удобным способом для дальнейших расчетов с поставщиками товаров и услуг и другими пользователями. При внесении денег в систему вы получаете обезличенные денежные обязательства оператора, подписанные аналогом его собственноручной подписи, то есть электронный аналог наличных

денег, которые используются как средство оплаты через интернет. При этом следует учитывать, что все средства, находящиеся в системе «Яндекс.Деньги», обеспечены реальными банковскими счетами компании-оператора, размещенными в банках.

Можно ли заплатить другому человеку, а не магазину?

Да, вы можете отправить деньги другому человеку, выбрав пункт «Перевести» в Кошельке. Для этого вам нужно знать номер Кошелька получателя платежа или его e-mail на Яндексе.

Можно ли сохранить информацию о платеже в магазин или пользователю системы, чтобы не вводить заново все данные?

Вся информация сохраняется автоматически. Последние шесть платежей отображаются на главной странице справа под заголовком «Повторить последние платежи», при нажатии на название платежа появляется уже заполненная платежная форма. Более ранние платежи можно повторить через историю операций: при нажатии на название платежа появится страница с подробной информацией, на этой странице справа от суммы есть кнопка «Повторить». Система «Яндекс.Деньги» оперирует только российскими рублями.

Как стать пользователем платежной системы «Яндекс.Деньги»?

Подключиться к платежной системе «Яндекс.Деньги» чрезвычайно просто. Для этого необходимо активировать Кошелек на сайте Яндекс. Денег. После этого вы можете любым удобным для вас способом внести на свой счет деньги.

Если у вас уже есть почта на Яндексе, вы можете активировать Кошелек, войдя под своим логином. Если нет, вам придется сначала зарегистрироваться на Яндексе. Логин для Яндекс. Почты и Яндекс. Денег один.

Я живу не в России. Могу ли я стать пользователем платежной системы «Яндекс.Деньги»?

Система «Яндекс.Деньги» предназначена только для резидентов РФ. В частности, примите во внимание, что потребовать возврата денег из системы можно только в России, и для этого необходимо предъявить российский паспорт.

Требуется ли счет в банке или кредитная карточка для работы с Яндекс. Деньгами?

Нет. Чтобы стать клиентом системы, не нужны ни банковский счет, ни кредитная карта. Достаточно пройти регистрацию в платежной системе «Яндекс.Деньги» и внести деньги в свой Кошелек.

Нужно ли при регистрации сообщать информацию о себе?

Да, это необходимо. В случае утраты пароля или повреждения программных файлов, необходимых для доступа к Кошельку, мы сможем вернуть вам денежные средства, внесенные вами ранее в систему, только если вы указали свои паспортные данные или данные документа, заменяющего паспорт. Правила подачи заявления на возмещение средств.

Требуется ли подключение к интернету при совершении платежей в системе «Яндекс.Деньги»?

Да. Яндекс.Деньги – это онлайновая платежная система. Это означает, что в момент совершения платежа и получения ответа о его результате требуется быть подключенным к интернету.

Можно ли обменять Яндекс.Деньги на другие электронные деньги?

Можно, через обменные пункты из раздела Обменный пункт

Выпускает ли система «Яндекс.Деньги» собственную валюту?

Нет, система «Яндекс.Деньги» оперирует только российскими рублями.

Как узнать, кто прислал мне деньги?

Если вы пользуетесь Яндекс. Кошельком, увидеть информацию о платеже вы можете в разделе История операций. Информацию о том, с какого номера счета и за что был осуществлен перевод, можно увидеть только если платеж был осуществлен из Яндекс. Кошелька или программы Интернет. Кошелек версии 2.4.2.0 и выше. Если платеж проводился из старой версии программы Интернет. Кошелек (версии 2.1.0.3 и ниже), то информация не отображается.

Если вы пользуетесь программой Интернет. Кошелек, смотрите информацию в разделе «Интернет. Кошелек».

Для чего нужен платежный пароль?

Платежный пароль необходим для большей защищенности вашего счета от несанкционированного доступа посторонних лиц. Любые действия в системе «Яндекс.Деньги»

должны подтверждаться платежным паролем. Никогда и никому не сообщайте его. Подробнее о платежном пароле.

Знают ли сотрудники «Яндекс. Денег» мой платежный пароль?

Нет. Его не знает и не должен знать никто, кроме вас. Пароли пользователей хранятся в зашифрованном виде, и ни один человек не имеет к ним доступа.

Что такое кодовое число?

Кодовое число – это 5 или более цифр, которые вы должны придумать при создании счета в системе «Яндекс.Деньги». Оно понадобится, если вы забудете платежный пароль: укажите кодовое число и дату вашего рождения, и пароль будет восстановлен. Запомните или запишите кодовое число! Изменить его можно в разделе «Платежные данные» (он доступен после ввода платежного пароля).

Можно ли настроить Кошелек на автоматическую отправку денег?

Ни Яндекс. Кошелек, ни программу Интернет. Кошелек настроить на автоматическую отправку денег нельзя. Все операции совершаются только по требованию пользователя и подтверждаются платежным паролем.

Можно ли на один аккаунт в Яндексе создать несколько счетов?

Нет, это невозможно.

У меня уже установлена программа Интернет. Кошелек. Нужно ли регистрироваться на Яндексе, чтобы продолжать работать с ней?

Чтобы работать с платежной системой с использованием Интернет. Кошелька, регистрироваться на Яндексе необязательно.

У меня есть Яндекс. Кошелек и программа Интернет. Кошелек. Я хочу использовать деньги из Яндекс. Кошелька при работе с программой Интернет. Кошелек. Как мне это сделать?

Никак. Настроить программу Интернет. Кошелек таким образом, чтобы она использовала деньги из Яндекс. Кошелька, невозможно. Также невозможно и обратное.

Как долго хранится Кошелек с нулевым балансом?

Пока временных ограничений нет, однако система «Яндекс.Деньги» оставляет за собой право изменить свою политику по этому вопросу.

Мы оплатили товар через вашу систему, теперь нам нужны документы для бухгалтерии.

Счет-фактура и акт выдаются той организацией, которая оказывает соответствующие работы, услуги, на основании самостоятельного договора между нею и пользователем. Система «Яндекс.Деньги» только выполняет поручение этой организации в части приема платежей за ее услуги (товары). Весь документооборот между пользователем и системой «Яндекс.Деньги» происходит в электронном виде. На основании заключенного Соглашения об использовании системы «Яндекс.Деньги» такой документооборот приравнен к документообороту на бумажных

носителях, и никакие иные документы в подтверждение приема платежей пользователю не выдаются. Кроме того, примите во внимание, что в соответствии с Соглашением об использовании системы юридическое лицо не может быть пользователем Яндекс. Денег.

Для получения документов, подтверждающих оплату того или иного товара/услуги, вам необходимо обратиться к продавцу товара/услуги.

Чтобы получить отсканированную копию платежного поручения, обратитесь в нашу службу поддержки.

Может ли юридическое лицо быть владельцем Кошелька в системе «Яндекс.Деньги»?.

Нет. Кошельки открываются только для физических лиц.

Автор статьи рекомендует потренироваться на маленьких суммах перед первым крупным платежом.

Кредитный консалтинг

Специализация компаний, предоставляющих консалтинговые услуги, может быть различной: от узкой, ограничивающейся каким – либо одним направлением консалтинговых услуг (например, аудит), до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области. Соответственно этому, каждый специалист (или каждая фирма), работающая в данной области,

вкладываете понятие консалтинга собственный смысл и придает ему собственный оттенок, определяемый направлением деятельности конкретной компании.

Кредитный консалтинг – оказание консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования для юридических и физических лиц.

Кредитный консалтинг – новый вид бизнеса, который на сегодняшний день получает активное распространение. Учитывая все возрастающий интерес наших клиентов к привлеченным из вне средствам на развитие бизнеса, возникла объективная необходимость для развития такого вида услуг как консультирование по кредитам.

Наряду с этим растёт и предложение банками различных кредитных программ. Каждая из них не только предлагает клиенту особые условия, но и требует от него предоставления совершенно определенного набора документов и гарантий. Потенциальному получателю кредита становится всё сложнее ориентироваться самостоятельно в этой сфере и все проще потеряться в этом потоке.

Консалтинг – вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно – технических и организационно – экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента.

Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т. д. Иными словами, консалтинг – это любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы.

Могут быть и другие ситуации, когда лучше пригласить консультанта. Общими критериями для них всех является:

– Наличие проблемы;

– Недостаток временных или человеческих ресурсов для решения проблемы;

– Недостаток специальных знаний для решения проблемы;

– Высокая цена вопроса.

Кредитование бизнеса, по мнению сотрудников кредитного брокера INTERFINANCE (ООО «ИНТЕРФИНАНС МВ»), несмотря на не стабильное состояие экономики, предполагает возможность принятия решения некотороми банками в короткие сроки (от 1 до 10-15 дней), до открытия счета, учет управленческой (неофициальной) отчетности, группы компаний. Кризисы не помеха если пользоваться советами профессионалов.

Несмотря на кризис российской экономики, большинство экспертов по кредитованию бизнеса сходится во мнении, что этот сектор банковской деятельности в России будет развиваться.

Рассмотрим детально существующие на данный момент возможности финансирования бизнеса.

Юридическим лицам:

Все виды кредитов, в том числе:

– овердрафт (беззалоговый кредит под обороты по чету, до 50% от среднемесячных поступлений на счет от сторонних контрагентов, исключая платежи самим себе в рамках группы компаний);

– кредит на пополнение оборотных средств;

– кредит на развитие бизнеса;

– кредит на покупку бизнеса;

– кредит на покупку недвижимости (в т. ч. коммерчская ипотека);

– кредит на покупку оборудования;

– кредит на покрытие кассовых разрывов;

– кредитная линяя;

– факторинг;

– лизинг;

– ломбардное кредитование бизнеса;

– банковские гарантии.

– инвестиции в предприятия РФ (в т. ч. вложения в новые фирмы (до года) в Москве).

Обращение к кредитным брокерам, которые имеют опыт штатной работы в банках (желательно на руководящих должностях в профильных подразделениях), позволяет провести экспресс-анализ финансовой отчетности и потенциальной кредитоспособности, увеличить максимальные лимиты (суммы) кредитования, оптимизировать налогообложение, повыить кредитную привлекательность и ускорить рассмотрение заявок, получть возможность приоритетного льготного рассмотрения заявок в банках.

Индивидуальным предпринимателям:

– кредит;

– кредитная линяя.

Поправочные коэффициенты (дисконт), применяемые в рамках программ кредитования бизнеса (По мнению Заместителя генерального директора INTERFINANCE (ООО «ИНТЕРФИНАНС МВ») Шевчука Дениса Александровича):

Объекты недвижимости (здания, сооружения, отдельные помещения в здании, незавершенное капитальное строение): не более 0,8.

Оборудование: не более 0,7.

В качестве предмета залога может выступать офисная и компьютерная техника, а так же личное имущество физических лиц. Залоговая оценка офисной и компьютерной техники, личного имущества производится кредитным экспертом на основании визуального осмотра, изучения документации и информации о рыночной стоимости аналогичных объектов и применения к рыночной стоимости поправочного коэффициента не более 0,6.

В случае залога оборудования наряду с технологическим, производственным и т. п. оборудованием могут рассматриваться торговые павильоны (зарегистрированные как временные сооружения). Оценка их залоговой стоимости производится путем применения к рыночной стоимости поправочного коэффициента не более 0,6.

Автотранспортные средства: не более 0,7.

Товары в обороте (товары, готовая продукция и т. д.): не более 0,6.

По товарам в обороте, как правило, в качестве рыночной стоимости принимается цена приобретения данных товаров залогодателем без учета НДС (по покупным товарам) / производственная себестоимость товаров (по товарам собственного производства). При этом

кредитным экспертом обязательно должен быть изучен вопрос конкурентоспособности данной цены на рынке.

До принятия в залог имущества, кредитный эксперт при выезде на место ведения бизнеса, проводит осмотр и проверку фактического наличия имущества, соответствия данным о количестве и ассортименту (по виду и родовым признакам), проводит проверку наличия документов, подтверждающих право собственности. При залоге товаров в обороте обязательно проверяются сертификаты соответствия (выборочно, но не менее 10 позиций).

Сумма кредита = сумма обеспечения * дисконт

Сумма обеспечения – ликвидная рыночная стоимость (по которой можно быстро продать, как правило немного ниже обычной рыночной).

МИНИМАЛЬНЫЕ СРОКИ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК: от 1-5 дней до месяца.

ГИБКИЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ: до 1000000 рублей без залога, кредиты с частичным обеспечением. В качестве обеспечения по остальным кредитам принимается любое ликвидное имущество (в том числе приобретаемое оборудование и недвижимость). БОЛЬШОЙ ДИАПАЗОН СУММ.

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЕМЩИКУ:

Наличие стабильного и прибыльного бизнеса со сроком фактического существования не менее 6 месяцев обязательно.

Срок официальной регистрации бизнеса – не менее 6 месяцев.

Отсутствие отрицательной кредитной истории. Отсутствие фактов невыполнения обязательств.

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СОБСТВЕННИКУ БИЗНЕСА:

Гражданство РФ.

Возраст – от 25 до 60 лет включительно (для мужчин до 28 лет урегулированный вопрос с призывными органами).

Отсутствие судимости.

Отсутствие отрицательной кредитной истории.

У представителей бизнеса сегодня достаточный выбор среди банков, готовых дать «деньги в рост» и поддержать различные бизнес-проекты. Предпринимателям необходимо только хорошо разбираться в условиях и процентных ставках, чтобы выбрать максимально выгодную для себя кредитную программу.

Предпринимателей часто интересует вопрос: зависит ли возможность получения кредита от юридической формы, по которой зарегистрировано предприятие малого бизнеса. Например, многие уверенны, что в банках существует предубеждение относительно «индивидуальных

предпринимателей», получить кредит при этой форме собственности гораздо сложнее, чем, скажем, для общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Однако эта установка далека от реальности: для банков, серьезно занимающихся кредитованием предприятий малого и среднего бизнеса, юридический статус организации не влияет ни на количество документов для получения кредита, ни на процентные ставки, ни на условия кредитования, то есть ко всем представителям этого сектора экономической деятельности предъявляются равные требования.

В некоторых банках бывают ограничения по другим параметрам, например по доле иностранного капитала, но форма собственности компании значения не имеет. Однако для юридических лиц существует ограничение: доля государства или нерезидентов в уставном капитале не должна превышать 49%».

Документы, которые необходимы для получения кредита предприятиям малого и среднего бизнеса в основном относятся как к юридическому статусу, так и к финансовой отчетности. В банке, например, от вас потребуют: свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, копии паспортов индивидуального предпринимателя и поручителей, копию декларации о доходах за две последние отчетные даты, копии страниц книги учета доходов и расходов за 6 месяцев, справки о наличии или отсутствии кредитов в обслуживающих банках.

Нужно также предоставить выписку из обслуживающих банков об оборотах по счету (оборот по дебету или оборот по кредиту) за предыдущие 12 месяцев, а также сведение об оборотах помесячно. Дополнительные документы, которые банки часто просят предоставить, напрямую относятся к деятельности компании: копии договоров аренды помещений, копии договоров с покупателями и поставщиками, копии документов, подтверждающих право собственности на имущество, предлагаемое в залог (договоры, накладные, акты, платежные документы, свидетельства о собственности) и так далее.

Индивидуальный подход к каждому юридическому лицу можно объяснить огромным количеством вариаций параметров предприятий малого и среднего бизнеса в современной России. Вниманию кредитных аналитиков подвергается все: от организационно-правовых документов самого предприятия до договоров аренды помещения и счетов оплаты коммунальных услуг. Если разбить документы по группам, то выделить можно учредительные документы, финансовые документы, документы, подтверждающие право собственности на имущество, предоставляемое в качестве обеспечения, а также дополнительные документы, подтверждающие ведение бизнеса. Сроки кредитования предприятий в каждом банке различны.

Рассмотрение заявки в банках занимает от трех рабочих дней до нескольких недель при условии предоставления полного пакета документов, так что желающим получить кредит предприятиям необходимо заранее учитывать этот факт. Нередко клиенты жалуются, что банки

долго рассматривают их заявки, но из практики могу сказать, что обычно такие клиенты не соблюдают инструкции банка и не выполняют все, что от них просят в срок, тем самым сам затягивают процесс принятия решения о возможности кредитования.

Благодаря нацеленности большинства банков на «индивидуальный подход» к каждому заемщику-представителю малого или среднего бизнеса, предприниматели имеют возможность варьировать процентную ставку. О получении кредита для своего предприятия следует задуматься заблаговременно и идти на максимальное сотрудничество с кредитными аналитиками по вопросам, касающимся документов: в этом случае можно подобрать наиболее выгодные для предприятия условия кредитования.

Существенную экономию времени, а часто и многих других затрат, позволят получить своевременное обращение к кредитным брокерам, но только если в штате такой компании все сотрудники ранее работали в банках на руководящих должностях. Обилие так называемых «сертифицированных брокеров», прослушавших рекламные лекции в обычных компаниях, серьезно дискредитирует профессию кредитного брокера. В идеале – чем в большем количестве банков работал кредитный брокер, тем лучше.

Перечень документов для Заемщика

1. **Анкета – заявка** по форме Банка.

2. **Паспорт**(1) для физических лиц, являющихся:

– собственниками бизнеса;

– участниками сделки (заемщик, поручители);

– руководителями (имеющими право первой подписи) юридических лиц, входящих в группу компаний Клиента.

Для мужчин младше 28 лет дополнительно копия военного билета.

3. **Свидетельство о государственной регистрации**(3) (внесении записи в ЕГРЮЛ/ЕГРИП).

4. **Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе**(3)**.**

5. **Лицензии**(3) и/или других документы, дающие право на осуществление деятельности.

6. **Учредительные документы**(3) (Устав и Учредительный договор). Дополнительно если применимо: Решения о внесении изменений и/или дополнений в учредительные документы, а также свидетельства о государственной регистрации таких изменений и/или дополнений.

7. **Документы, подтверждающие право собственности**(3) на личное имущество владельцев бизнеса.

Финансовые документы

1. **Финансовая (налоговая) отчетность**(3) со штампом, либо почтовой квитанцией и описью вложения, подтверждающими сдачу в ИМНС, на последнюю отчетную дату (за последний отчетный период).

1.1. **Бухгалтерский баланс** (Форма № 1) и **Отчет о прибылях и убытках** (Форма № 2), либо

1.2. **Налоговая декларация по единому налогу,** уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, а также квитанция (платежное поручение), подтверждающая уплату единого налога за последний период**,** либо

1.3. **Налоговая декларация по единому налогу на вмененный доход** для отдельных видов деятельности, а также квитанция (платежное поручение), подтверждающая уплату единого налога за последний период.

2. **Книга учета доходов и расходов**(3) организации и / или индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения или являющихся плательщиками ЕНВД за последние 3 месяца.

3. Учетные документы (ведомости), содержащие информацию о поступлениях в кассу и на расчетные счета **с разбивкой по банкам** за 6 месяцев помесячно.

4. **Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженностей**(1) не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

6. **Справка об обязательствах**(1) по форме Банка не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

7. **Перечень имущества, используемого в бизнесе, и товарно-материальных ценностей**(1) не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

Документы, подтверждающие хозяйственную деятельность

1. **Контракты (договоры) с основными поставщиками и потребителями**(3). Не менее 6-ти (не менее 3-х с поставщиками и не менее 3-х с потребителями) с самыми крупными по объему расчетов контрагентами.

2. **Документы, подтверждающие право пользования помещениями**(3) (склад, офис, точки продаж).

Формы предоставления документов:

(1) Оригинал

(3) Копия, заверенная организацией / индивидуальным предпринимателем

Ответственным сотрудником Банка могут быть дополнительно затребованы и другие дополнительные документы, необходимые для принятия решения о предоставлении кредита.

Вариантом финансирования бизнеса является кредит под залог жилья на любые цели, по сути вариант ипотеки. Достаточно часто владельцы бизнеса пользуются этим продуктом. Существуют два варианта: залог квартиры и залог дома (коттеджа).

Жилой дом, являющийся предметом залога, должен соответствовать следующим требованиям:

1.1. находиться в населенном пункте, на территории которого располагаются иные жилые дома, пригодные для проживания;

1.2. иметь подъездную дорогу, обеспечивающую круглогодичный подъезд к земельному участку, на котором располагается жилой дом, на автомототранспорте;

1.3. быть пригодным для постоянного проживания;

1.4. иметь постоянное электроснабжение от внешнего источника через присоединенную сеть от энергоснабжающей организации;

1.5. быть обеспеченным системой газового, парового либо печного отопления, а также холодным водоснабжением;

1.6. находиться в надлежащем техническом состоянии и не иметь существенных дефектов конструктивных элементов и инженерного оборудования, которые могут привести впоследствии к аварийности дома;

1.7. пройти кадастровый учет, соответствовать поэтажному плану, выданному органом, осуществляющим техническую инвентаризацию имущества, что определяется на основании данных отчета об оценке, выполненного профессиональным оценщиком;

Земельный участок, являющийся предметом залога, должен соответствовать следующим требованиям:

– иметь разрешенное использование (целевое назначение): для садоводства, жилищного или дачного строительства;

– требованиям, указанным в пунктах 1.1., 1.2. и 1.9.

Общие требования. Предметом залога может выступать как Жилое помещение, на приобретение которого предоставлялся ипотечный кредит, так и имеющееся Жилое помещение.

1. Жилое помещение не должно состоять под арестом или запрещением, не должно быть обременено правом третьих лиц, за исключением права проживания, в отношении Жилого помещения должны отсутствовать споры. В случае, если в качестве единственного заемщика по кредитному договору планирует быть лицо, не являющееся одним из собственников (залогодателей) закладываемого Жилого помещения, то необходимо требовать привлечения в качестве второго заемщика (созаемщика) одного из собственников (залогодателей) Жилого помещения.

2. Жилое помещение является отдельной квартирой либо отдельным Жилым домом для постоянного проживания (коттеджем или сблокированным домом (таунхаузом)). Комнаты коммунальной квартиры могут быть предметом залога только в случае, если для обеспечения

одного кредита в залог будут переданы все комнаты (помещения) коммунальной квартиры, т. е. в совокупности заложенные комнаты (помещения) составят единое Жилое помещение.

3. Жилое помещение подключено к электрическим, паровым или газовым системам отопления, обеспечивающим подачу тепла на всю площадь Жилого помещения, либо имеет автономную систему жизнеобеспечения.

4. Жилое помещение имеет входные двери, окна и крышу (для квартир на последних этажах).

5. При предоставлении кредита под залог имеющегося жилья в качестве обеспечения не принимаются Жилые помещения в следующих случаях:

- Когда собственниками (одним из собственников) Жилого помещения являются несовершеннолетние дети;
- Когда в Жилом помещении зарегистрированы на длительный срок (1 год и более) лица, не являющиеся членами семьи залогодателя.

6. Когда одним из собственников (залогодателей) Жилого помещения является лицо старше 65 лет, договор ипотеки подлежит обязательному нотариальному удостоверению.

7. Здание, в котором расположен предмет залога, должно отвечать следующим условиям и требованиям:

а) находится в г. Москве или Московской области;

б) не находится в аварийном состоянии;

в) не состоять на учете по постановке на капитальный ремонт (при наличии информации);

г) не находится в планах на реконструкцию или снос (при наличии информации);

д) иметь железобетонный, каменный или кирпичный фундамент;

е) износ здания ранее 1970 года постройки не должен быть более 70%.

8. Право собственности на Жилое помещение должно быть подтверждено соответствующими правоустанавливающими документами *(свидетельством о собственности, зарегистрированным договором купли-продажи Жилого помещения, договором мены и т. д.),* оформленными в соответствии с требованиями действующего законодательства.

9. Техническая документация (экспликация, поэтажный план) должна соответствовать данным, указанным в ЕГРП. В случае если, Жилое помещение переоборудовано без соответствующего разрешения, такое помещение может быть принято в залог только при условии, что залогодатель в течение 6 месяцев с момента заключения договора об ипотеке (возникновения ипотеки в силу закона) узаконит перепланировку, а случае невозможности узаконить перепланировку залогодатель обязан в течение 9 месяцев с момента заключения договора об ипотеке (возникновения ипотеки в силу закона) привести Жилое помещение в состояние соответствующее данным, указанным в технической документации.

10. При приобретении (оформлении в залог) отдельного Жилого дома одновременно приобретается, оформляется в ипотеку и земельный участок, расположенным под таким домом. Право собственности на земельный участок должно быть подтверждено соответствующими правоустанавливающими документами *(свидетельством о собственности, зарегистрированным договором купли-продажи земельного участка, иным договором),* оформленными в соответствии с требованиями действующего законодательства. К документу на землю, которая должна передаваться в залог вместе с Жилым домом, должен быть приложен оригинал кадастрового плана земельного участка.

10.1. В случае если земельный участок предоставлен на правах аренды, то одновременно с домом в залог должны быть переданы и права аренды земельного участка. Договор аренды земельного участка должен быть заключен на срок не менее срока кредитного договора, либо содержать указание на продление договора на новый срок. В случае если в договоре аренды содержится условие о получении согласия арендодателя на передачу в залог прав аренды земельного участка, то такое согласие должно быть получено до заключения договора залога, если такое требование о получении согласия арендодателя не противоречит действующему законодательству.

10.2. В случае если у залогодателя отсутствует право собственности или право аренды на земельный участок, расположенный под Жилым домом, то при кредитовании под залог имеющегося жилья, такое имущество в качестве обеспечение не принимается.

При кредитовании под залог приобретаемого жилья, Жилой дом может быть принят в качестве обеспечения при условии, что у продавца Жилого дома, имеется право аренды на земельный участок, расположенный под Жилым домом.

Кризис на американском ипотечном рынке спровоцировал мировой кризис на рынке денег. Многие российские банки оказались в трудном положении. Нехватка финансовых ресурсов и их повсеместное удорожание привели к недостаточному фондированию. В результате направляемые на выдачу ипотечных кредитов денежные ресурсы целого ряда банков оказались исчерпаны.

В связи с невозможностью быстро восполнить свой потенциал многие банки спешно ужесточили условия кредитования по ипотечным сделкам, а некоторые и вовсе на время отказались от ипотеки. Частым явлением в сегодняшней практике банков стало затягивание сроков рассмотрения заявки на кредит без объяснения причин. Вместе с тем многие заемщики, уже получившие одобрение банка на выдачу кредита, были поставлены перед фактом повышения ставки по ипотечному кредиту.

С проблемами столкнулись не только сами банки, но и потенциальные заемщики, вынужденные отказываться от сделок по покупке недвижимости вследствие внезапных отказов банков и затягивания сроков выдачи кредитов.

Нередки случаи, когда получившие одобрение заемщики ждут своих денег по два-три, и более месяцев. В условиях роста цен на недвижимость, задержка в несколько месяцев приводит к существенному удорожанию стоимости квартиры.

Банки, которые в меньшей степени ориентировались на иностранные заимствования, полагаясь на собственные ресурсы при выдаче ипотечных кредитов, продолжают процесс кредитования ипотечных заемщиков. В целом, еще достаточное количество банков предлагают весьма конкурентные условия, но подняли ставки по ипотеке, значительно увеличили первоначальный взнос и ужесточили условия кредитования.

Кредитный брокер – по сути финансовый адвокат. Вы можете пойти в суд сами – а можно нанять юриста, можно постричься дома самому у зеркала – а можно и в парикмахерской у специалиста, кто-то чинит свой запорожец сам – а кто-то отдает свой мерседес в автосервис. Ошибочно считать, что кредитный брокер волшебник и всем раздает кредиты. Если он спец, имеет профильное высшее образование (а не только курсы) и опыт реальной штатной работы в банках (желательно в разных и в соответствующих подразделениях на руководящих должностях,

а не только стажировки), то он существенно повысит вероятность положительного решения по кредиту (так же как грамотный юрист увеличит ваши шансы в суде и при составлении юридических документов) и скорость принятия решения.

Могу добавить, что в период кризиса полезно потратить свободное время на самообразование, изучение экономической и юридической литературы. Сотрудноки банков имеют привычку сердиться, если соискатели кредитов безграмотны в экономических и юридических вопросах. Широкий кругозор позволяет найти общий язык с банкирами быстрее, т. к. банковское дело давно считается одной из самых высокоинтеллектуальных профессий, некоторые сотрудники имеют по 2-3 высших образования и постоянно повышают уровень знаний.

Существует много мошенников, как правило не имеющих ранее даже минимального опыта работы в банках, предлагающих гарантию 100-процентного получения кредита: это стопроцентный обман или откровенный криминал, который стопроцентно раскроется рано или поздно (с соответствующими последствиями как для клиента, так и для лжепомощника). Это понятно любому опытному банкиру. В любом банке кредиты бизнесу и ипотека (а часто и другие виды кредитов) выдаются после решения кредитного комитета, это коллегиальный орган, при этом клиент предварительно проходит проверку различными службами банка. Один человек, даже большой начальник (если конечно это не хозяин банка) не может по определению

принимать таких решений единолично, тем более посредник. Грамотный посредник с опытом штатной работы в банках может в разы повысить вероятность одобрения – это уже реальность, но никогда не даст гарантию 100-процентного получения кредита. Его роль – образовательно-лоббирующая. Кредитный брокеридж полезен всем. С одной стороны, брокер упрощает процедуру получения кредита для клиентов, с другой – привлекает в банки новых «качественных» клиентов.

Нет необходимости говорить о том, что приглашенный консультант должен быть добросовестным профессионалом – это обязательное условие. *Однако существует ряд принципиальных факторов, обуславливающих успех взаимодействия клиента с консультантами:*

– Правильный подбор консультанта. Ни один консультант не может знать всего. Одни консультанты хороши для решения одних видов проблем, другие – для других.

Поэтому правильный подбор консультанта под конкретную проблему является крайне важным моментом. При этом необходимо учитывать, что известное название не всегда гарантирует правильность подбора. Существует много узкоспециализированных и просто малоизвестных консультантов, о которых клиент не может знать, пока не столкнется с проблемой, требующей их участия. Главное здесь – оценить методологию и практический опыт, которые предлагает консультант для решения проблем клиента.

– Коммуникация. Консультант с клиентом должны пользоваться сходным понятийным аппаратом или, иными словами, говорить на одном языке. В противном случает может возникнуть ситуация, когда консультант, пользуясь своим аналитическим инструментарием, сможет определить проблему и найти пути ее решения, а вот клиент может не понять рекомендаций консультанта. Поэтому необходимо заранее договориться о значении тех понятий и терминов, которыми пользуются и клиент, и консультант.

– Уровень подготовки. Рекомендации приносят эффект, только будучи внедренными. Но для того, чтобы использовать рекомендации консультанта, клиенту порой необходимо обладать соответствующим минимальным уровнем подготовки. Точно так же, как внедрение даже детально расписанного технологического процесса требует определенного уровня технической подготовки, так и внедрение самых подробных управленческих рекомендаций требует определенного уровня управленческой подготовки. Если такая проблема возникла, необходимо принять дополнительные меры для обеспечения подобной подготовки.

– Понимание целей и задач. Бывают ситуации, когда клиент неясно представляет, чего именно он хочет, но он твердо намерен этого добиться. Это обычно приводит к наиболее серьезным проблемам во взаимодействии клиента с консультантом. Поэтому необходимо совместными усилиями определиться с целями и задачами, и только затем приступать к работе.

Таким образом, на вторую часть вопроса, сформулированного в названии этой статьи, можно ответить так: учиться нужно в любом случае – знания никогда не помешают, даже если (можно сказать – особенно если) приглашены консультанты.

Однако само обучение, без практического применения полученных знаний, мало чего стоит. Когда последний раз кто – либо из высших руководителей предприятий имел возможность посетить серьезный образовательный курс? И какая часть полученных ими знаний реально применяется сегодня в повседневной управленческой практике? При работе же с консультантами – независимо от того, в режиме какого именно консультирования, – знания непосредственно воплощаются в практической деятельности, или, наоборот, приобретаются в процессе решения конкретных задач.

В любом случае решение по первой части вопроса – приглашать или не приглашать консультантов – остается за клиентом. Консультанты, как и всегда, могут лишь дать необходимые рекомендации, что и было сделано в данной статье.

Услуга по получению финансирования в кредитных организациях пользуется спросом у предприятий, реализующих инвестиционные проекты, стоимость которых значительно превышает стоимость проектов реализованных ранее, а также в случае отсутствия собственного опыта банковского кредитования.

Реализация таких проектов может включать в себя план работ по повышению инвестиционной привлекательности предприятия как Заемщика.

Команда консультантов, в которую входят разнопрофильные высококвалифицированные специалисты (финансисты, юристы, экономисты, маркетологи и др.), может обеспечить клиенту весь комплекс услуг – от подготовки бизнес-плана до поиска и определения финансового источника (банк, инвестиционная компания, инвестиционный фонд, частные инвесторы и т. п.) с целью оказания помощи предприятиям и организациям – потенциальным заемщикам – в подготовке документов на получение кредита, выбора форм и методов кредитования, поиска инвесторов и организации финансирования.

Предлагаемые Кредитным агентством (кредитным брокером) консультационные услуги и продукты максимально приближены к требованиям инвесторов – банков и других кредитных учреждений и инвестиционных компаний.

Активно сотрудничая с различными банками, **Кредитное агентство предлагает клиентам организацию финансирования** – поиск и подбор банков для кредитования инвестиционных проектов, финансирования развития производства, его реорганизации и технического перевооружения, а также получение кредитов на пополнение оборотных средств.

В рамках услуги Кредитный консалтинг предлагается сопровождение процедуры получения кредита, а именно :

- общее ознакомление с рынком кредитования
- предоставление информации и выбор наиболее оптимальной кредитной программы и банка
- помощь в сборе и оформление пакета документов для получения кредита
- согласование пакета документов с банком и подача заявки на получение кредита

Обратившись за консультацией по кредитованию, Вы не только сэкономите бесценное время, потраченное на поиск подходящей программы, но и получите наиболее достоверную информацию о банке и условиях получения кредита, которая часто значительно отличается от предоставляемой банком в целях рекламы.

Направления:

- ипотечное кредитование
- кредитование малого бизнеса
- потребительский кредит (на личные нужды): целевой и нецелевой
- автокредитование

Как показывает практика, часто кредит не предоставляется не из-за того, что клиенты некредитоспособны или что-то скрывают, а из-за неспособности клиента правильно понять что от него требует банк.

Суть услуги кредитного консалтинга заключается в независимой объективной оценке существующих на рынке предложений кредитов с целью предложения наиболее выгодного с точки зрения заемщика кредитного плана.

Действительно, кредитование сейчас предлагают десятки банков. Их программы отличаются условиями, процентными ставками, сроками и прочими параметрами.

Вы можете провести собственное маркетинговое исследование, потратив массу времени, а можете позвонить кредитным консультантам (или кредитным брокерам) и они решат ваши проблемы.

Инвестиционный, банковский, финансовый и кредитный консалтинг может включать в себя:

• Экспресс-анализ предприятия и сущности проекта.

• Поиск потенциального инвестора или кредитора.

• Составление необходимо пакета документов для конкретного инвестора или кредитора (или списка необходимых документов).

• Сопровождение рассмотрения кредитной (инвестиционной) заявки.

Специалисты помогут Вам определиться с наиболее удобной формой финансирования Вашего бизнеса, подобрать надежного партнера.

Существует потребность рынка в оказании профессиональных брокерских услуг по сопровождению кредитных сделок. Риэлторы с этой обязанностью не справляются, не все банки умеют работать с клиентами, и возникшую нишу заполняют те, у кого на это есть время и желание.

По оценкам специалистов, примерно из 10 человек, решивших самостоятельно оформить документы для получения ипотечного кредита, только 2 выходят на совершение сделки. Сейчас помощь потенциальным заемщикам предлагают ипотечные брокеры – организации, оказывающие профессиональные услуги по подбору оптимальной для клиента банковской программы кредитования.

Как уверяют эксперты, брокеридж в области ипотеки является новой и очень перспективной для нашей страны деятельностью, объединяющей специальности риэлтора и финансиста.

Первыми, как констатируют участники рынка, в ипотечный брокеридж пришли риэлторы, основавшие в своих фирмах подразделения, занимающиеся консалтинговыми услугами в сфере ипотечного кредитования, и только потом на перспективный сервис обратили внимание специалисты в области финансов и права.

До сих пор активной рекламной кампании брокеры не вели. Информация об их услугах распространяется через клиентов либо небольших объявлений в газетах и Интернете.

С каждым годом увеличивается количество банков, готовых предоставлять кредиты физическим лицам. Объем **потребительского кредитования** год от года только увеличивается. В настоящее время наиболее востребованными являются кредиты, выдаваемые на покупку бытовой техники, автомобилей. Также многие банки предлагают экспресс-кредиты, которые не предполагают целевое использование средств.

Все основные банковские кредитные продукты уже известны и придуманы. Вопрос в наборе продуктов, который может быть предложен одним банком. Банки ставят себе задачу предложить клиентам как можно более полный спектр кредитных продуктов. Конкуренция на рынке кредитования очень высока, и выиграть могут только банки, добившиеся наибольшей технологичности совершения операций с наименьшими издержками.

Кредитование частных лиц сегодня является самым перспективным направлением с точки зрения развития банковского бизнеса в России. Рынок крупных корпоративных клиентов сильно насыщен, а предоставление ссуд малому бизнесу для финансовых институтов пока не слишком привлекательно – в частности, из-за непрозрачности малых предприятий и законодательных барьеров.

Для эффективной работы с частными лицами необходимы широкая сеть, современные банковские технологии, значительная маркетинговая поддержка, широкая продуктовая линейка, квалифицированный персонал. Перспективность работы с частными лицами подтверждает также интерес зарубежных инвесторов, обращающих внимание прежде всего на розничный рынок.

Однако по мере роста рынка **потребительских кредитов** повышается и процент просрочки. До той поры, пока кредитный портфель растет быстро, проблемные долги могут составлять незначительную часть предоставленных ссуд. Но бурный рост не будет бесконечным, и в определенный момент просрочка может оказаться серьезной проблемой для банков, активно развивающих розницу. Особенно это касается тех финансовых институтов, которые выдают беззалоговые экспресс-кредиты в торговых точках. Это самый прибыльный вид банковского бизнеса с доходностью до 70% годовых в рублях, однако и риски здесь очень высокие. Решение о предоставлении ссуды принимается с помощью скоринговой системы за несколько минут, в течение которых невозможно провести качественную оценку платежеспособности потенциального заемщика. Экспресс-кредиты являются лакомым куском для мошенников.

ВЕСЬ цивилизованный мир давно живет в долг. Люди пользуются **потребительскими кредитами**. Долги средней американской семьи, например, составляют до 80% ее годового дохода.

Сегодня в России уже есть люди, которые берут кредит, прекрасно зная, что отдать его они не смогут. И в этом смысле даже институт кредитных историй не поможет – за человеком может не числиться никаких долгов, но это не гарантирует, что он будет в состоянии выплатить данный кредит. В то же время и гражданин должен получить защиту от кредитора: заемщик может заболеть или по независящим от него причинам попасть в другие тяжелые обстоятельства, в этом случае со стороны банка необходимо предусматривать особые условия выплаты кредита, ведь во всем мире банкротство является эффективным инструментом защиты заемщика. Кроме того, в США, например, есть нормативный акт, регулирующий отношения между заемщиком и кредитором, который предусматривает ответственность банка – финансовое учреждение не может, грубо говоря, раздавать кредиты направо и налево всем желающим.

Близок час, когда на рынке **потребительского кредитования** начнется жесткая конкурентная борьба. Состав основных игроков может значительно измениться, как и их процентные ставки.

По мнению специалистов компании, обострение конкуренции заставляет банки применять более гибкую политику.

Большинство частных лиц хотели бы взять кредит на проведение ремонта. Следующие по популярности – займы на покупку подержанного автомобиля, мебели, компьютера, бытовой

техники и других предметов для дома. Чуть менее востребованы кредиты для оплаты обучения и поездки на отдых.

Данные исследований и опросов показывают, что россияне всё больше хотят тратить, активно при этом используя **кредиты на неотложные нужды**. Да и все статистические расклады это подтверждают. Так что, возможно, в ближайшем будущем американская модель «жизнь в кредит» станет настолько же популярна и в России.

Потребительское кредитование переживает этап уверенного роста. В него вступает всё больше банков.

Неотложные кредиты на Западе имеют давнюю историю. Его механизмы в европейском и американском законодательствах прописаны настолько четко и детально, что российскому рынку, которому не исполнилось и 15 лет, не остается ничего другого, как брать пример именно с них.

Пока россияне открывают для себя Америку **Неотложные кредиты**, в настоящей Америке они завоевало прочные позиции, начиная со второй половины XX века. Именно в Штатах **неотложные кредиты** получили наибольшее развитие: специалисты считают американский рынок самым емким и гибким – несмотря на то, что изначально темпы роста потребкредитования в промышленно развитых странах Европы опережали динамику рынка США.

Например, в Германии в 70-х годах наблюдался пятикратный рост неотложного кредитования, который к началу 2000-х достиг уровня 190 млрд. долларов. В тот же период в

США произошел его троекратный рост, а к началу 90-х он перешел отметку в 600 млрд. долларов.

Перед кредитом все равны

Официальная история неотложного кредитования в Америке ведет отсчет с 1968 года, когда там был принят Закон о потребительском кредите. В частности, он устанавливает справедливые правила предоставления ссуды, верхние пределы ставок, правила продажи по передаче и продаже в рассрочку, оговорки к контрактам. В законе не обойдены вниманием и средства судебной защиты кредитора, а также случаи, в которых суд имеет право взыскать остаток долга по реализации обеспечения или наложить арест на имущество должника.

Закон также регулирует кредитные сделки, касающиеся продажи недвижимости, товаров и услуг лицами, регулярно участвующими в продажах в кредит.

За права американского потребителя можно не беспокоиться: он, как броней, защищен со всевозможных сторон. Кроме Закона о потребительском кредите, существует Единый Кодекс о потребительских кредитах (The Uniform Consumer Credit Code). Его задача – защитить потребителей, получающих ссуды для финансирования покупок, гарантировать правильное, адекватное предоставление услуг по кредитованию, регулировать кредитную индустрию в целом.

Наконец, существует и американский закон «О защите прав потребителей», часть которого также посвящена потребительским кредитам. Он обязывает кредиторов в полной мере

информировать потребителя об условиях кредитования и запрещает какую-либо дискриминацию при кредитовании. Закон также защищает потребителей от злоупотреблений со стороны ростовщиков и ограничивает размеры вознаграждений. Кроме того, он регламентирует деятельность компаний, выпускающих кредитные карты и предоставляющих кредитные истории, а также учреждает Национальную комиссию по потребительским финансам, которая компетентна вести расследования в области потребкредитования.

Разбираясь с проблемой именуемой «**Потребительский кредит**» (далее ПК) следует отделить эту форму **кредитования населения** от других, очень на нее похожих, но несущих некую другую «смысловую нагрузку» и социальную функцию.

Кредит на неотложные нужды

Кредит дается гражданину не на что-то конкретное, а просто так, потому что ему надо.

Кредит на покупку автомашины.

Это очень ресурсоемкая для любого Банка форма кредитования. Т. к. требует отвлечения значительных сумм на относительно длительный срок (до 3-х лет). Кредит полностью обеспечен залогом застрахованной в пользу Банка машины и в случае каких-либо проблем Банк легко возместит свои потери.

Кредит на покупку квартиры (дома) или ипотечный кредит.

Самый ресурсоемкий (до 100 и более тыс. долл США на одного заемщика), самый длинный (до 10 лет). Тем не менее этот кредит также является практически полностью обеспеченным залогами, т. к. здесь, как и в случае с автомобилями, Банк дает не более 70% стоимости жилья.

Легко заметить, что лидерами на рынке ресурсоемкого долгосрочного кредитования являются иностранные банки. Это не удивительно, т. к. эти виды кредита на западе очень развиты, они имеют большой опыт и в состоянии привлечь дешевые «длинные» ресурсы материнских банков. При этом следует отметить, что предлагаемые ими в России 10–15% годовых – голубая мечта для западных рынков.

Собственно, ПК или «кредит на утюг» – вещь гораздо более простая. Суть его в следующем. Недостающие 200–1000 долларов на холодильник, стиралку или телевизор Вы не просите у соседей, родственников или знакомых. Практически в каждом крупном магазине, торгующем бытовой техникой вы можете найти столик, за которым сидит сотрудник того или иного Банка. Вы заполняете анкету, ждете 30–40 минут и – вожделенная стиральная машина Ваша. Далее, на ближайшие 3–6 месяцев к Вашим обязанностям прибавится необходимость посещения офиса Банка для внесения ежемесячного платежа.

Существует и другой вариант – Вы заполняете анкету, приносите справку с места работы о зарплате или иной документ, подтверждающий наличие некоего постоянного дохода, затем 2–3 дня ожидания – и стиральная машина опять Ваша, но, как показывает практика, за меньшие

проценты по кредиту чем в первом варианте. Почему? Да потому, что Банк за эти дни успел проверить информацию о вас и документы, которые были представлены. Выше уверенность в заемщике – ниже проценты по кредиту. Посмотрите на предлагаемые проценты Сбербанка или «дочек» инобанков, а потом возьмите перечень документов, которые они требуют и сведений, которые их интересуют – связь, как говорится, налицо.

Какие моменты являются принципиальными при принятии решения брать ли кредит, и, если брать, то где?

Каким образом начисляются проценты.

Красивая цифра увеличения стоимости вещи всего на 5–10 % легко превращается в 20–40% (кредит то на 3 мес. !), а при ближайшем рассмотрении и в 26–52% (кредит взят на 70% стоимости, а 30 – вы заплатили сами).

На какую сумму начисляются проценты: на весь кредит или с уменьшением долга проценты начисляются только на оставшуюся часть. Разница может быть весьма существенной.

Возможность досрочного гашения. Это принципиальный вопрос. Зачастую, даже если вы погасите кредит на следующий день, сумму процентов необходимо будет выплатить полностью, как если бы вы пользовались кредитом весь срок.

В каких денежных единицах Вы получаете кредит – рубли или валюта. Здесь советы давать очень трудно. Все зависит от формы ваших доходов и ситуации с курсом. И помните, если Ваши

доходы – это фиксированные рублевые доходы (например, заработная плата), вы понесете расходы еще и на конвертации рублей в валюту кредита.

Договор с физическим лицом

ДОГОВОР №_____

г. Москва „_____» _ _____ _____ 200 __ г.

_____ именуемый (-ая) далее КЛИЕНТ, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью ООО „», именуемое далее как КОНСУЛЬТАНТ, в лице Генерального директора ____, действующего на основании Устава, с другой стороны, в дальнейшем также именуемые СТОРОНЫ, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. КОНСУЛЬТАНТ оказывает услуги по вопросам получения кредитов (займов, ссуд, кредитов, кредитных лимитов, финансирования в любой форме) КЛИЕНТОМ.

1.2. Услуги, оказываемые КОНСУЛЬТАНТОМ, включают в себя:

1.2.1. Консультации по вопросам получения ипотечных кредитов (займов) на покупку жилья;

1.2.2. Консультации по вопросам получения потребительских кредитов (займов);

1.2.3. Консультации по вопросам получения кредитов (займов) под залог недвижимости, автомобилей и прочего имущества;

1.2.4. Иные консультации, связанные с финансовыми потребностями клиента;

1.2.5. Информационное сопровождение КЛИЕНТА до получения им кредита (займа).

2. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. КОНСУЛЬТАНТ обязуется:

• предоставить КЛИЕНТУ информацию о предложениях коммерческих банков и иных финансовых институтов на рынке по перечню вопросов, указанных в п. 1.2. ;

• опираясь на профессиональный опыт, предложить КЛИЕНТУ один или несколько вариантов решения вопросов клиента;

• по запросу КЛИЕНТА предоставить ему информацию о контактном лице в банке или ином финансовом институте, с которым КЛИЕНТ сможет связаться для самостоятельного решения своих вопросов.

2.2. КЛИЕНТ обязуется:

• своевременно предоставить КОНСУЛЬТАНТУ максимально полную и достоверную информацию, необходимую для получения КЛИЕНТОМ кредита (займа), а КОНСУЛЬТАНТ оставляет за собой право проверки любой сообщаемой КЛИЕНТОМ информации.

• своевременно и в полном объеме оплатить услуги консультанта в соответствии с п. 3. ;

• самостоятельно оплачивать все расходы, связанные с получением кредита (займа), не оговоренные в данном договоре.

3. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Стоимость услуги составляет 1 % от суммы полученного финансирования (максимальная величина одобренного кредитного лимита), но не менее 50000 рублей по каждому кредитному продукту, и оплачивается КЛИЕНТОМ по факту получения финансирования клиентом (либо любым лицом под поручительство клиента) лично представителю КОНСУЛЬТАНТА (Шевчук Денис Александрович) в течении 5 дней с момента получения финансирования клиентом. В случии просрочки оплаты вознаграждения КЛИЕНТОМ КОНСУЛЬТАНТУ его сумма увеличивается на 0,1% от суммы финансирования (максимальная величина одобренного кредитного лимита) за каждый день просрочки, но не менее чем на 5000 рублей за каждый день просрочки.

3.2. Руководство КОНСУЛЬТАНТА вправе предложить КЛИЕНТУ скидки.

3.3. В случии получения финансирования КЛИЕНТОМ, либо любым лицом под поручительство КЛИЕНТА КЛИЕНТ обязуется обеспечить выплату КОНСУЛЬТАНТУ вознаграждение согласно пункту 3.1.

4. ДЕЙСТВИЕ ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ РАЗНОГЛАСИЙ

4.1. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу.

4.2. Договор вступает в силу с момента подписания его СТОРОНАМИ.

4.3. Договор может быть расторгнут по взаимному согласию СТОРОН.

4.4. При выполнении условий Договора СТОРОНЫ руководствуются действующим Законодательством Российской Федерации.

5. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

КЛИЕНТ: КОНСУЛЬТАНТ:

_____

Паспорт __

Выдан_____ года

Прописан:

_____ ФИО клиента

Договор с юридическим лицом

ДОГОВОР №_____

г. Москва «_____» _ _____ _____ 200 __ г.

_____, именуемое далее ПРИНЦИПАЛ, в лице_____, действующего на основании _____, с одной стороны, и Общество с Ограниченной Ответственностью «_____», именуемое далее как АГЕНТ, в лице Генерального директора _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. ПРИНЦИПАЛ поручает, а АГЕНТ принимает на себя обязательства приложить усилия для привлечения финансирования с целью реализации проектов ПРИНЦИПАЛА.

1.2. Финансирование может привлекаться в следующих формах:

1.2.1. В форме перечисления средств в свободно конвертируемой валюте или рублях на расчетный счет ПРИНЦИПАЛА или расчетные счета его контрагентов.

1.2.2. В форме лизинга оборудования, причем инвесторы или кредиторы предоставляют средства лизинговой компании для закупки указанного оборудования, которая, в свою очередь, сдает его в лизинг ПРИНЦИПАЛУ.

1.2.3. В форме банковских гарантий, аккредитивов и прочих видов документарных операций для финансирования проектов ПРИНЦИПАЛА.

1.2.4. В форме совместного (долевого) участия инвестора или кредитора в проекте ПРИНЦИПАЛА.

1.3. Все виды финансирования, указанные в пунктах 1. 2. 1–1. 2. 4. настоящего Договора, а также кредиты банков или иных кредитных организаций, указанные в пункте 1. 2. 1 настоящего Договора, привлекаются АГЕНТОМ в интересах ПРИНЦИПАЛА на приемлемых для ПРИНЦИПАЛА условиях, устанавливаемых в рамках переговорного процесса между ПРИНЦИПАЛОМ и инвесторами (кредиторами) при посредстве АГЕНТА.

1.4. АГЕНТ самостоятельно или совместно с ПРИНЦИПАЛОМ участвует в переговорах с третьими сторонами с целью определения возможности получения ПРИНЦИПАЛОМ финансирования. В случае получения предварительного согласия инвестора или кредитора на рассмотрение проекта дальнейшее взаимодействие с ним осуществляет непосредственно ПРИНЦИПАЛ.

1.5. Оплату за произведенные АГЕНТОМ работы и за оказанные услуги по привлечению инвестиций и кредитов осуществляет ПРИНЦИПАЛ в соответствии с положениями настоящего Договора.

1.6. В случае необходимости АГЕНТ оказывает содействие в разработке бизнес-планов и ТЭО по Проектам ПРИНЦИПАЛА. Условия выполнения таких услуг и порядок оплаты специально оговариваются в Дополнительных Соглашениях к настоящему Договору.

2. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. АГЕНТ обязуется осуществить мероприятия по привлечению финансирования для осуществления проектов ПРИНЦИПАЛА, в этих целях:

• предпринять все необходимые действия по доведению до сведения потенциальных инвесторов и кредиторов информации об инвестиционных и кредитных проектах ПРИНЦИПАЛА;

• вступать с кредиторами и инвесторами в переговоры от имени ПРИНЦИПАЛА с целью выработки наиболее приемлемых условий участия первых в проектах ПРИНЦИПАЛА;

• оказывать содействие в проведении переговоров между ПРИНЦИПАЛОМ и кредиторами и/или инвесторами;

• для исполнения обязательств по Договору АГЕНТ вправе привлекать третьих лиц и при этом обязан обеспечить условия конфиденциальности, предусмотренные Договором.

2.2. ПРИНЦИПАЛ обязуется:

• обеспечить АГЕНТА всей необходимой документацией, связанной с вопросами привлечения инвестиций и получения кредитов. ПРИНЦИПАЛ гарантирует предоставление по требованию АГЕНТА полной и достоверной информации по всем вопросам, касающимся состояния дел ПРИНЦИПАЛА. Документация предоставляется АГЕНТУ для ознакомления в подлинниках и, при необходимости, передается в виде простых (незаверенных) ксерокопий;

• оперативно предоставлять в распоряжение АГЕНТА всю дополнительную информацию в виде пояснений, справок и комментариев, как в устной, так и в письменной форме, которые необходимы для осуществления АГЕНТОМ своих обязанностей по Договору, и обеспечивать их достоверность. АГЕНТ не несет ответственности за достоверность полученной от ПРИНЦИПАЛА информации;

• обеспечивать эффективное и своевременное взаимодействие АГЕНТА с должностными лицами и специалистами служб ПРИНЦИПАЛА в ходе выполнения работ по Договору и достоверность сведений, полученных в результате такого взаимодействия;

• своевременно оплачивать оказанные АГЕНТОМ услуги в соответствии с порядком оплаты, установленным настоящим Договором;

• оплачивать АГЕНТУ его дополнительные расходы, связанные с подготовкой бизнес-планов, ТЭО и выполнением других работ по Договору, такие как командировки, сборы уполномоченных организаций, пошлины, разовое и абонементное информационное обслуживание, и прочие расходы, если таковые были согласованы с ПРИНЦИПАЛОМ и оформлены Дополнительным Соглашением к настоящему Договору.

3. ПОРЯДОК СДАЧИ И ПРИЕМКИ ОКАЗАННЫХ УСЛУГ.

3.1. Услуги АГЕНТА по привлечению финансирования под проекты ПРИНЦИПАЛА считаются выполненными в случае, если инвестор или кредитная организация приняли решение о финансировании на приемлемых для ПРИНЦИПАЛА условиях. Решение выражается в подписании инвестиционного, кредитного, лизингового договора, договора поставки или факторинга с ПРИНЦИПАЛОМ, дочерней или аффилированной структурой ПРИНЦИПАЛА или контрагентом ПРИНЦИПАЛА, действующим от имени ПРИНЦИПАЛА.

3.2. Условия финансирования считаются приемлемыми в случае подписания ПРИНЦИПАЛОМ или структурами ПРИНЦИПАЛА, перечисленными в п. 3.1. соответствующих договоров с инвесторами/кредиторами.

4. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. ПРИНЦИПАЛ обязуется обеспечить выплату АГЕНТУ вознаграждение в случае привлечения финансирования в проекты ПРИНЦИПАЛА.

Вознаграждение:

1. при оплате по факту (без предоплаты) за привлечение финансирования на сумму более 30 млн руб. или эквивалента в валюте – 3% от суммы финансирования (любой формы, включая кредит, кредитная линяя, установленный лимит овердрафта, лизинг, факторинг) по факту получения положительного решения банка (либо другой организации, предоставляющей финансирование) без предоплаты, **но не менее минимальной суммы** (**минимальная сумма вознаграждения без предоплаты 50 000 рублей**);

2. при оплате по факту (без предоплаты) за привлечение финансирования на сумму менее 30 млн руб. – 5% от суммы финансирования (любой формы, включая кредит, кредитная линяя, установленный лимит овердрафта, лизинг, факторинг) по факту получения положительного решения банка (либо другой организации, предоставляющей финансирование)

без предоплаты, **но не менее минимальной суммы (минимальная сумма вознаграждения без предоплаты 50 000 рублей)**;

3. при оплате с предоплатой (при желании клиента) – 20000 рублей – предоплата плюс 2% за вычетом невозвращаемой предоплаты, но не менее минимальной суммы по факту получения положительного решения банка (**минимальная сумма вознаграждения при оплате с предоплатой 45 000 рублей**).

4. Спецпредложение для Москвы и области: до 350.000 руб. без залога учредителям фирм – наша комиссия 35.000 руб.

Вознаграждение оплачивается ПРИНЦИПАЛОМ по факту одобрения заявки клиента лично представителю АГЕНТА (Шевчук Денис Александрович) либо на указанные представителем АГЕНТА (Шевчук Денис Александрович) реквизиты (форма оплаты предлагается АГЕНТОМ) в течении 5 дней с момента одобрения первой заявки и последующих заявок клиента. В случии просрочки оплаты вознаграждения ПРИНЦИПАЛОМ КОНСУЛЬТАНТУ его сумма увеличивается на 0,1% от суммы финансирования (максимальная величина одобренного кредитного лимита) за каждый день просрочки, но не менее чем на 5000 рублей за каждый день просрочки.

4.2. Руководство АГЕНТА вправе предложить ПРИНЦИПАЛУ скидки. В случии получения финансирования ПРИНЦИПАЛОМ, либо учредителем ПРИНЦИПАЛА, либо генеральным директором

ПРИНЦИПАЛА либо любым лицом под поручительство ПРИНЦИПАЛА ПРИНЦИПАЛ обязуется обеспечить выплату АГЕНТУ вознаграждение согласно пункту 4.1.

4.3. Выполнение услуг по каждому проекту или его этапу может подтверждаться двусторонним актом сдачи-приемки услуг (при взаимном желании сторон).

4.4. Вознаграждение должно быть перечислено на счет АГЕНТА в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента получения положительного решения, до подписания инвестиционного, кредитного, лизингового договора, договора поставки или факторинга с ПРИНЦИПАЛОМ, дочерней или аффилированной структурой ПРИНЦИПАЛА или контрагентом ПРИНЦИПАЛА, действующим от имени ПРИНЦИПАЛА. При одобрении заявки ПРИНЦИПАЛА с участием конкурентов АГЕНТА (организации или предпринимателя, оказывающего аналогичные услуги) или самостоятельно ПРИНЦИПАЛ выплачивает вознаграждение в том же размере и в те же сроки, как и в случии одобрения при содействии АГЕНТА.

4.5. Платежи, предусмотренные настоящим договором, включают в себя НДС и осуществляются в рублях.

5. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ И ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ

5.1. Стороны обязуются соблюдать строгую конфиденциальность в отношении полученной в ходе исполнения Договора коммерческой и научно-технической информации и принимать все возможные меры, чтобы предохранять полученную информацию от разглашения.

5.2. Конфиденциальной информацией по Договору будет считаться вся информация о коммерческой деятельности ПРИНЦИПАЛА, полученная АГЕНТУ от ПРИНЦИПАЛА в ходе оказания услуг в соответствии с Договором, и все материалы, переданные АГЕНТОМ ПРИНЦИПАЛУ, в том числе бизнес-планы и ТЭО, подготовленные для использования потенциальными инвесторами и кредиторами.

5.3. АГЕНТ гарантирует, что вся конфиденциальная информация, полученная им в ходе работ по Договору, не будет разглашаться третьей стороне, где под третьей стороной понимаются все лица, не относящиеся к АГЕНТУ и инвесторам (кредиторам) проектов ПРИНЦИПАЛА, в течение одного года с момента окончания срока действия настоящего Договора.

5.4. Ограничения относительно разглашения конфиденциальной информации не относятся к общедоступной информации или информации, ставшей таковой не по вине АГЕНТА, а также к информации, ставшей известной АГЕНТУ из иных источников до или после ее получения от ПРИНЦИПАЛА.

5.5. По завершении работ по настоящему Договору АГЕНТ будет иметь право указывать имя ПРИНЦИПАЛА в перечнях своих клиентов.

5.6. ПРИНЦИПАЛ обязуется с момента подписания данного договора не обращаться к конкурентам АГЕНТА. При нарушении данного пункта ПРИНЦИПАЛ обязан заплатить АГЕНТУ вознаграждение согласно пункту 4.1. данного договора за суммы, привлеченные силами конкурентов.

6. ДЕЙСТВИЕ ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ РАЗНОГЛАСИЙ

6.1. Договор вступает в силу с момента подписания его Сторонами.

6.2. Договор действует до полного исполнения Сторонами обязательств, указанных Статье 2 настоящего Договора, и может быть продлен по взаимному согласию Сторон.

6.3. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору считаются действительными в случае совершения их в письменной форме и при подписании их лицами, уполномоченными на то Сторонами.

6.4. Договор может быть расторгнут по взаимному согласию Сторон.

6.5. При выполнении условий Договора Стороны руководствуются действующим Законодательством Российской Федерации.

6.6. Стороны обязуются прилагать все усилия для достижения компромисса при возникновении возможных разногласий в ходе выполнения Сторонами условий настоящего Договора.

6.7. В случае невозможности достижения Сторонами обоюдного согласия при возникновении спорных ситуаций, Стороны имеют право обратиться в Арбитражный суд и руководствоваться решениями Арбитражного суда как окончательными.

7. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ПРИНЦИПАЛ: АГЕНТ:

Карьера в банке. Техника трудоустройства

Люди, которые ищут работу, часто впадают в панику. Как и где искать? Что вообще делать? Как в любом поэтапном деле, нужна инструкция. Чтобы разложить все по полочкам. На Работе.ру такую инструкцию уже составили.

1-й шаг. Осмотреться

Что понадобится

Что делать

Сайт по трудоустройству

Газета по трудоустройству.

Форумы о трудоустройстве.

Беседа с умным другом; бутерброды, варенье, чай.

Просмотреть объявления о вакансиях по своей и смежным специальностям. Узнать требования работодателей и уровень зарплат.

Прочесть полезные статьи в газете

Если результатом изучения рынка труда стали утраченные иллюзии, нестрашно. Можно переквалифицироваться или углубить свои знания на курсах.

2-й шаг. Составить резюме

Что понадобится

Что делать

Образцы резюме.

Инструкция «Как составить резюме».

Резюме удачливого соискателя (друга, родственника).

Цель у резюме одна – убедить работодателя в том, что вы соответствуете его требованиям и подходите на должность. Ваша задача – похвастаться образованием или опытом работы. Об этом и напишите в резюме в первую очередь.

Исключите лишнюю, а тем более невыгодную для себя информацию. Сведения о своих личных качествах и личной жизни лучше опустить.

Если вы претендуете на несколько разных должностей, составьте несколько резюме – под каждую вакансию.

3-й шаг. Задействовать все и всех

Что понадобится

Что делать

Свежий номер газеты с вакансиями.

Сайт по трудоустройству.

Контакты тех компаний, где вам хотелось бы работать.

Контакты кадровых агентств, служб занятости или ярмарок вакансий.

Помощь близких, коллег.

Выберите наиболее подходящие для себя методы поиска работы. Лучше не ограничиваться каким-то одним.

Разместите резюме.

Ежедневно просматривайте объявления о вакансиях, где только возможно.

Изучите на сайте и в газете не только «свою» рубрику, но и алфавитный указатель вакансий. Воспользуйтесь поиском вакансий по параметрам.

Обратитесь напрямую в кадровые отделы выбранных компаний.

Кадровые агентства в первую очередь интересуются состоявшимися специалистами. Службы занятости ориентированы на проблемных соискателей. Ярмарки вакансий проводятся время от времени, за ними необходимо следить.

4-й шаг. Связаться с работодателем

Телефон.

Желательно, чтобы соискатель был доступен для работодателя в любое время дня.

Электронный почтовый ящик для рассылки резюме и получения ответов работодателей. Открыть бесплатный почтовый ящик можно на Yandex.ru, Rambler.ru, Mail.ru.

Перед тем как звонить обязательно сформулируйте свои вопросы. Беканье и меканье в телефонной трубке отобьет у работодателя охоту продолжать общение.

Во время телефонного разговора от вас потребуются доброжелательность и внимание. Помните о своей главной задаче на этом этапе – договориться о собеседовании.

Отправляя резюме по почте, обязательно напишите короткое сопроводительное письмо. Например: «Уважаемый <имя>. Я заинтересовался вашим объявлением о вакансии <название позиции>, опубликованной в <название источника>. Мой опыт вполне соответствует вашим требованиям, поэтому прошу ознакомиться с моим резюме».

Если в объявлении о вакансии указан номер телефона работодателя, позвоните. Познакомьтесь с кадровиком, узнайте о его дальнейших действиях и договоритесь о повторном звонке.

5-й шаг. Подготовиться к собеседованию

Документы, которые может потребовать работодатель: резюме, трудовая книжка, дипломы об образовании, рекомендательные письма и т. д.

Желательно деловой костюм (даже если ваша профессия допускает вольный стиль одежды).

Подготовьте исчерпывающий рассказ о себе, своем опыте и трудовых достижениях.

Продумайте встречные вопросы: о будущих обязанностях, условиях работы и пр. Помните, что пассивность кандидата на собеседовании и отсутствие у него вопросов оцениваются как минус.

Рекомендую избавиться от вредных привычек – они могут быть причиной отказа, особенно в зарубежных компаниях. Никому не нужны сотрудники, постоянно ходящие на «перекуры».

Многие мужчины принципиально игнорируют курящих женщин (как на работе, так и в личной жизни).

Не опоздайте на собеседование.

Собеседование не экзамен. Это всего лишь знакомство будущих коллег. Излишнее волнение только навредит. Без паники! И удачи вам.

Можно обратиться за помощью в кадровые агентства. Иногда это платно (если это специализированное по банкам агентство), иногда нет (если непрофильное).

Например:

Кадровое агентство ООО «КОРПОРАТИВНЫЕ РЕСУРСЫ» группы компаний INTERFINANCE

Консультация по трудоустройству в банк – от 500 руб.

Составление профессионального банковского резюме – от 500 руб.

Рассылка резюме по банкам и специализирующимся на них кадровым огентствах – от 3000 руб.

Содействие в прохождении стажировки по выбранному направлению и специальности в дружественных компаниях – 50-350 у. е. (финансы, юриспруденция, консалтинг, кадры, бухучет, аудит, международные отношения, информационные технологии и др. престижные направления).

(www.denisshevchuk.narod.ru, www.corporateresources.narod.ru).

Образец резюме:

Фамилия Имя Отчество	Адрес: Телефон: e-mail:
ЦЕЛЬ получение работы специалиста в банке	
ОПЫТ РАБОТЫ ООО «Последняя компания»	
октябрь 2002 — наст. вр.	*Специалист по продажам*
общение с имеющимися клиентами поиск новых клиентов сопровождение продаж	
март 2001 — сентябрь 2002	*Помощник специалиста по продажам*
общение с клиентами по телефону подготовка документов встреча клиентов в офисе	
октябрь 2000 — март 2001	*Курьер*

ОБРАЗОВАНИЕ	
сентябрь 1994 — июнь 1999	*Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии*
Факультет Экономики и Управления Территориями специальность — «Менеджмент организации» красный диплом	
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ И ЗНАНИЯ Windows, MS Office, Internet — опытный пользователь большой опыт продаж, сопровождения сделок, подготовки документов знание программ 1С, «Галактика», «Парус»	
СЕРТИФИКАТЫ сертификат по английскому языку	
ПУБЛИКАЦИИ ряд статей в газете «Финансовая газета» участие в подготовке сборника	
ЗНАНИЕ ЯЗЫКОВ английский, свободно	
НАГРАДЫ победитель конкурса «Лучший менеджер по продажам 2002»	
ПРОЧЕЕ Не курю, женат, имеются водительские права, возможны командировки. Хобби — спорт, чтение	

Квалификация выпускника – специалист банковского дела

Квалификационная характеристика выпускника.

Выпускник должен быть готов к профессиональной деятельности по осуществлению и учету банковских операций, составлению отчетности и проведению финансово-экономических расчетов в банках и других кредитно-финансовых учреждениях.

Основные виды деятельности специалиста банковского дела:

- ***финансово-кредитная:***
- осуществление депозитных и других операций по привлечению денежных средств;
- сбор и анализ информации о финансовом состоянии клиентов;
- оформление операций по предоставлению кредитов, контроль за их использованием и погашением, сохранностью обеспечения;
- проведение лизинговых операций, операций с ценными бумагами, иностранной валютой и прочих банковских операций и сделок;
- обеспечение кассового обслуживания клиентов, контроль за соблюдением клиентами кассовой дисциплины;
- выполнение финансово-экономических расчетов, применяемых в банковских операциях;
- оформление, ведение и хранение документации по совершаемым операциям и сделкам;

- подготовка экономической информации для целей анализа и обобщения;
- ***учетно-операционная:***
- осуществление налично-денежных операций;
- ведение счетов юридических и физических лиц, корреспондетских счетов кредитных организаций.

Дополнительная информация

Умные люди живут дольше. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем у малообразованных. До последнего времени считалось, что на продолжительность жизни человека в основном влияют три фактора: наследственность, образ жизни и экология. Однако ученые пришли к выводу, что умные живут дольше и меньше болеют. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем смертность малообразованных. Оказывается, мозг без нагрузки стареет гораздо быстрее. Ученые давно объясняют различия в состоянии здоровья разных людей их принадлежностью к разным социальным группам и разницей в уровне благосостояния. Британские ученые пополнили эту концепцию новыми данными. Оказывается, уровень интеллекта также влияет на состояние здоровья людей. Чем выше уровень интеллекта у ребенка, тем больше шансов у него прожить дольше. Оказывается, что «мальчики-очкарики» – наиболее выгодные женихи и предпочтительные мужчины-производители потомства. Предполагается, что спрос на

«ботаников» у представительниц прекрасного пола резко возрастет. До революции в России наличие очков было признаком ума, состоятельности, интеллигентности, благородного происхождения. Сейчас интеллектуалов ценят во всем мире, переманивают из других стран (утечка мозгов), они являются основным фактором экономического роста и благосостояния нации. В России богачи – в основном хорошо образованные люди. Две трети из них имеют высшее образование. У большинства – 86% – родители принадлежат к интеллигенции. Среди «капитанов» российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования. Ученые в качестве определяющих выделяют три основных критерия, влияющих на продолжительность жизни: наследственность (до 20%), образ жизни (до 55%) и экологические факторы (20%). При этом в показателе «образ жизни» на первых местах находятся материальный доход и уровень образования. Кстати, в странах Запада в своей практике страховые компании, оценивая при помощи тестов потенциальную продолжительность жизни клиента, обязательно включают эти показатели в вопросник. Уровень материального благополучия оказывает значительное влияние на образ жизни. Люди с меньшими доходами чаще болеют и реже прибегают к медицинской помощи. Однако на здоровье человека влияют не столько самим деньги, сколько характер их использования в интересах здоровья. Например, люди с более высокими доходами имеют возможность получить лучшее образование. В свою очередь, смертность людей с высоким уровнем образования примерно в 1,5 – 4 раза ниже, чем в

группах с низким уровнем образования. Считается также, что человеческий мозг без нагрузки стареет значительно быстрее. Продолжительность жизни напрямую зависит от уровня интеллекта. Влияние оказывает склонность к долговременному планированию жизни у умных людей, они больше прислушиваются и к рекомендациям медиков. Как показали последние исследования, курение также негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики «отстали» от своих некурящих сверстников по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизились и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации.

Сегодня большой проблемой является семейный алкоголизм, потому что от злоупотребления алкоголем прежде всего страдают дети. Ребенок может пострадать уже во время зачатия, если женщина во время беременности принимала спиртное – есть большой риск нарушения центральной нервной системы и дефекта органов ребенка, вплоть до умственной отсталости. Кроме того, алкоголизм в семье создает комплекс негативных макросоциальных воздействий на ребенка.

Поэтому даже если физическое состояние ребенка не вызывает опасений и развивается благополучно, ребенок с трудом адаптируется социально, у таких детей из-за неправильного

воспитания часто появляются поведенческие и личностные отклонения, которые затрудняют развитие нормального поведения и социальной адаптации.

Алкоголь оказывает вредное воздействие на яички и яичники, без разницы как часто и как сильно происходит алкогольное опьянение, во всех случаях наносится существенный вред организму человека. У людей, больных алкоголизмом, происходит жировое перерождение семенных канальцев и разрастание соединительной ткани в паренхиме яичек.

Наибольшим токсическим действием отличается пиво, именно пиво намного проще других спиртных напитков попадает через гематотестикулярный барьер, приводит тем самым к жировому перерождению железистого эпителия семенных канальцев. Кроме прямого токсического воздействия алкоголя на яички, большой удар наносится алкогольной зависимостью по работе печени и ее способности разрушать эстроген.

Как известно, при циррозе печени очень сильно увеличивается уровень эстрогена, как у мужчин, так и у женщин, это способствует торможению гонадотропной функции гипофиза и последующей атрофией половых желёз. Систематическое употребление алкоголя приводит к снижению условных и безусловных рефлексов (из-за тормозного действия подкорковых центров), нарушается также и половая потенция, рано или поздно уже зависит от индивидуальной выносливости организма.

У женщин вредное воздействие алкоголя выражается в расстройствах стабильности и регулярности менструального цикла. У женщин снижается либидо из-за того, что токсическое действие алкоголя на надпочечники ухудшает выработку в них андрогенов, которые обуславливают половое влечение. Нередки случаи, когда злоупотребление алкоголем приводит к развитию вторичной фригидности.

Удивительно крепкими оказываются порой предрассудки. Все в жизни меняется: увеличивается благосостояние, культура населения растет, люди получают образование, и все равно предрассудки как были, так и остались. К примеру, по результатам опросов нередко молодые мамы считают, что можно выпить немного легкого вина в период кормления ребенка грудью.

А пиво многие вообще считают «полезным» напитком, который якобы увеличивает количество молока, благодаря чему ребенок больше и лучше прибавляет в весе. Кагор нередко ошибочно считают целебным соком, незаменимым для быстрейшего восстановления женского организма после родов.

Удивительно, как в условиях такого изобилия информации можно так заблуждаться. Это еще более поразительно, если учесть изученность вреда алкоголя и его влияния на грудное вскармливание. Кормящая мать не должна забывать о том, что алкоголь сильно вредит организму грудного ребенка и в первую очередь оказывает плохое влияние на его нервную систему.

Первый год жизни – прежде всего интенсивный рост и развитие структуры мозга. Головной мозг к концу первого года увеличивается в массе в 2 раза. Алкоголь же препятствует росту и развитию новых клеток в головном мозге, что есть научно доказанный факт. Любая доза алкоголя может придать нервным клеткам абсолютно неадекватную форму и вид.

Даже очень маленькая доза алкоголя, которая попадает в организм ребенка с молоком матери, может привести к серьезным нарушениям в работе центральной нервной системы, и нередко приводят к необратимым последствиям. Алкоголь делает ребенка беспокойным, ребенок плохо спит, возникают судороги, психика развивается неправильно.

Замечено, что многие люди не знают элементарных правил русского языка, например:

1. Количество кавычек всегда должно быть четным, как скобки в математике. Рядом стоящие кавычки могут быть двух видов – «...» и «...» (лапки и елочки).

Правильно: «слова „слова“» или «слова „слова“»

Неправильно: «слова»» и "слова «слова»

Эти ошибки есть даже в названиях крупных фирм и некоторых статьях и книжках.

2. Если в конце предложения есть информация в скобках, точка ставится после скобок, не ставится перед скобками и внутри перед закрывающей скобкой.

Правильно: слова (слова).

Неправильно: слова. (слова.)

В настоящее время возросло значение образования и самообразования. Умные люди живут дольше. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем у малообразованных. До последнего времени считалось, что на продолжительность жизни человека в основном влияют три фактора: наследственность, образ жизни и экология. Однако ученые пришли к выводу, что умные живут дольше и меньше болеют. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем смертность малообразованных. Оказывается, мозг без нагрузки стареет гораздо быстрее. Ученые давно объясняют различия в состоянии здоровья разных людей их принадлежностью к разным социальным группам и разницей в уровне благосостояния. Британские ученые пополнили эту концепцию новыми данными. Оказывается, уровень интеллекта также влияет на состояние здоровья людей. Чем выше уровень интеллекта у ребенка, тем больше шансов у него прожить дольше. Оказывается, что «мальчики-очкарики» – наиболее выгодные женихи и предпочтительные мужчины-производители потомства. Предполагается, что спрос на «ботаников» у представительниц прекрасного пола резко возрастет. До революции в России наличие очков было признаком ума, состоятельности, интеллигентности, благородного происхождения. Сейчас интеллектуалов ценят во всем мире, переманивают из других стран (утечка мозгов), они являются основным фактором

экономического роста и благосостояния нации. В России богачи – в основном хорошо образованные люди. Две трети из них имеют высшее образование. У большинства – 86% – родители принадлежат к интеллигенции. Среди «капитанов» российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования. Ученые в качестве определяющих выделяют три основных критерия, влияющих на продолжительность жизни: наследственность (до 20%), образ жизни (до 55%) и экологические факторы (20%). При этом в показателе «образ жизни» на первых местах находятся материальный доход и уровень образования. Кстати, в странах Запада в своей практике страховые компании, оценивая при помощи тестов потенциальную продолжительность жизни клиента, обязательно включают эти показатели в вопросник. Уровень материального благополучия оказывает значительное влияние на образ жизни. Люди с меньшими доходами чаще болеют и реже прибегают к медицинской помощи. Однако на здоровье человека влияют не столько самим деньги, сколько характер их использования в интересах здоровья. Например, люди с более высокими доходами имеют возможность получить лучшее образование. В свою очередь, смертность людей с высоким уровнем образования примерно в 1,5 – 4 раза ниже, чем в группах с низким уровнем образования. Считается также, что человеческий мозг без нагрузки стареет значительно быстрее. Вывод: выгодно заниматься повышением образования и самообразования (изучение профессиональной и общеобразовательной литературы).

Образование – это инвестиции в человеческий капитал. По данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10%. Образование не только повышает производительность реципиента (т. е. человека, который его получил), оно имеет положительный внешний эффект (экстерналию). Внешний эффект происходит тогда, когда действие одного человека сказывается на благосостоянии другого человека или других людей. Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием, ими имеет возможность пользоваться каждый, попавший в сферу действия положительного внешнего эффекта образования. В этой связи особенно негативными последствиями обладает явление, получившее название «утечки умов», то есть эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

Существенной проблемой развития (в т. ч. карьерного) является вредные привычки. Алкоголь необратимо разрушает клетки мозга (в любом количестве), ведет к импотенции у мужчин и соответствующим проблемам у женщин. Для здорового человека не существует полезного алкоголя – он вреден в любых количествах и видах. Это давно известно, но замалчивается из корыстных целей. Наоборот, проплаченные журналисты и «эксперты», фильмы и сериалы (с огромными рекламными бюджетами) пиарят нездоровый образ жизни – реклама окупается в разы, правда ценой здоровья миллионов. Курение также ведет к печальным

последствиям, часто необратимым. Курящие менее трудоспособны, поэтому в развитых странах их стараются не брать на работу, особенно на значимые должности, подобная тенденция заметна в крупных успешных Российских компаниях. Законодательное ограничение курения в общественных местах говорит о повышенной эгоистичности курящих, которые не думают об окружающих – согласитесь, это не самое лучшее качество для работы с людьми, что прекрасно понимают специалисты по подбору персонала.

Как показали последние исследования, курение негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики «отстали» от своих некурящих сверстников по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизились и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации.

Словарь экономических терминов

А

Абстракция – мысленное отвлечение в процессе познания от несущественных сторон рассматриваемого явления, чтобы выявить его сущность.

Авторитарный – властный, основанный на слепом подчинении власти.

Агентство – организация, выполняющая определенные поручения учреждений или частных лиц (например, транспортное агентство).

Агрегирование – объединение, укрупнение показателей в группы по какому-либо принципу.

Адаптироваться – приспосабливаться к сложившимся условиям.

Адекватный – равный, тождественный.

Адепт – приверженец какой-либо идеи, учения.

Администрировать – управлять посредством приказов, командовать.

Акр – единица площади в английской системе мер; 1 акр равен 0,4 гектара.

Актив – часть баланса предприятия, включающая все виды материальных ценностей (деньги, товары и т. п.).

Акции – ценные бумаги, свидетельствующие об участии их владельцев в акционерном обществе и приносящие дивиденд (доход).

Альтернатива — каждая из взаимоисключающих друг друга возможностей.

Альтернативный — допускающий одну из двух или несколько возможностей.

Альтруизм – бескорыстная забота о благе других.

Амортизация – постепенное снашивание основных средств производства (зданий, сооружений, машин, оборудования), позволяющее перенести их стоимость по частям на выпускаемую продукцию.

Анализ – действительное или мысленное разложение предмета на составные части.

Анархия – безвластие, беспорядок, хаос.

Аномалия — неправильность, отклонение от нормы.

Антагонист – противник, соперник.

Антиномия – противоречие между двумя положениями, признаваемыми одинаково правильными.

Антитрестовское законодательство – законы, запрещающие практику сокращения конкуренции и захват всего рынка монополиями в целях повышения цен.

Арбитр – третейский судья, избираемый спорящими сторонами по их взаимному согласию.

Ассортимент – подбор различных видов и сортов товаров.

Ассоциировать – мысленно соединять.

Аудитор – лицо, проверяющее финансовую деятельность фирмы.

Аутсайдеры – предприятия какой-либо отрасли производства, не входящие в монополистические объединения предпринимателей этой отрасли.

Б

Баланс – совокупность показателей, которые характеризуют соотношение или равновесие в каком-либо постоянно изменяющемся явлении.

Банк – финансовое учреждение, принимающее денежные вклады до востребования, на установленный срок, а также выдающее кредит (взаймы).

Банкноты – беспроцентные обязательства (банковые билеты), выпускаемые государственными или частными банками, основной вид кредитных денег.

Банковская система – совокупность банковских учреждений, обслуживающих денежный оборот и кредитные (долговые) отношения. В России эта система включает Центральный банк. Банк внешней торговли, Сберегательный банк, коммерческие банки и кредитные учреждения, получившие разрешение на осуществление отдельных банковских операций.

Банковский капитал – денежный капитал, помещенный в банк.

Банкрот – несостоятельный должник.

Барьеры вхождения в рынок – препятствия для появления новых участников рынка (ограничения доступа к источникам сырья, большие размеры исходного капитала и др.).

Безналичные расчеты – перечисления в банке сумм со счетов плательщика на счет получателя или путем взаимного зачета требований без участия наличных денег.

Безработный — человек, который может работать, хочет трудиться, но не имеет рабочего места.

«Белые воротнички» — работники, занятые преимущественно умственным трудом (юристы, медики, работники образования, служащие и др.).

Бестселлер – книга, пользующаяся повышенным спросом.

Биржа – рынок товаров, ценных бумаг, валюты, а также учреждение, занимающееся посредничеством при найме рабочей силы.

Бихевиоризм – направление в психологии, изучающее поведение человека и животных.

Боны — вид ценных бумаг, краткосрочные обязательства, дающие их держателю право на получение в установленный срок от определенного лица или учреждения известной ценности или услуги.

Бум – ускоренный рост производства, цен и ряда других экономических показателей.

Бюджет – 1) роспись денежных доходов и расходов государства, предприятия на определенный период; 2) совокупность доходов и расходов лица, семьи на известный период.

Бюрократия – высший слой государственных чиновников.

В

Вакантное место — незанятая должность на предприятии, учреждении.

Валовой национальный продукт (ВНП) — общая рыночная стоимость всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране в течение года.

Валовой продукт – совокупность всех товаров и услуг, созданных на предприятии, отрасли хозяйства за определенный период.

Валюта – денежная единица данного государства и денежные знаки иностранных государств.

Валютный курс – цена, по которой национальная валюта одной страны обменивается на другую.

Вексель – вид ценной бумаги, письменное долговое обязательство в строго установленной законом форме, которое выдает заемщик денег кредитору с обязательством уплатить к определенному сроку сумму денег, указанную в векселе.

Великая депрессия – мировой экономический кризис 1929–1933 годов.

Венчурный капитал — капитал, который применяется для создания научно-технических нововведений, приготовленных для внедрения в производство.

Вертикальная интеграция – объединения группы предприятий, осуществляющих последовательные стадии производства готовой продукции и являющихся собственностью одной фирмы.

Вертикальная концентрация – расширение предприятия за счет включения в его состав других предприятий или их подразделений, выполняющих разные стадии изготовления готового продукта.

Взаимодополняющие товары – такие пары продуктов, для которых рост цены одного из них приводит к падению спроса на другой товар.

Взаимозаменяющие товары — такие пары изделий, для которых рост цены одного товара приводит к увеличению спроса на другой продукт.

Вменение – 1) расходы на приобретение и использование необходимых ресурсов; 2) денежные доходы, которыми жертвует фирма – владелец ресурсов, используя их для собственного производства товаров, а не продавая их на рынке другим потребителям.

Вмененные издержки – денежные доходы, которыми жертвует фирма – владелец ресурсов, используя их для собственного производства продуктов, а не продавая их на рынке другим потребителям.

Внешний эффект – результат производства или потребления блага, воздействие которого на третьих лиц (не являющихся ни продавцами, ни покупателями) не отражено в цене этого блага.

Воспроизводство – непрерывное возобновление процесса производства материальных благ и услуг.

Вэлфер – социальные программы в США, по которым государство оказывает помощь пожилым, инвалидам, безработным, детям из бедных семей и другим людям, переживающим трудности в силу различных обстоятельств.

Г

Галопирующая инфляция – сравнительно быстрый рост цен на товары и услуги (от 20 до 200% в год).

Гарантированный минимум заработной платы – принимаемый государством низший размер оплаты труда, который устанавливается, как правило, для неквалифицированных работников всех предприятий независимо от формы собственности.

Гармония – согласованность, стройность в сочетании чего-либо.

Гиперинфляция – исключительно быстрый рост товарных цен (на 50% и более в месяц) и денежной массы в обращении, ведущий к расстройству нормальных хозяйственных связей.

Гипотеза – научное предположение, выдвигаемое для объяснения какого-либо явления и требующее проверки на опыте.

Гипотетический – предположительный, основанный на гипотезе.

Глобальный – всемирный.

Гомогенный – обладающий одними и теми же свойствами.

Горизонтальная интеграция – объединение предприятий, занятых в одной хозяйственной отрасли.

Государственные ценные бумаги – выпускаемые государством ценные бумаги (например, сберегательные облигации, счета казначейства), которые могут быть легко обменены на деньги.

Государственный социализм – социально-экономический строй, в котором государство владеет и централизованно управляет решающими отраслями хозяйства, в плановом порядке регулирует уровни цен и доходов всех членов общества.

Гульден – золотая, а затем серебряная денежная единица Германии, Австрии и некоторых соседних стран.

Д

Дайм – серебряная монета США, равная 1/10 доллара, или 10 центам.

Дедукция — логическое умозаключение от общих суждений к частным.

Деловой цикл – то же, что и экономический цикл.

Демография – наука о народонаселении.

Денационализация – превращение государственной собственности в негосударственные формы собственности (частную, акционерную и др.), или переход собственности одной страны в собственность другого государства.

Денежный баланс – равенство количества вывозимых из страны денег количеству ввозимых денежных средств.

Денежный стандарт – обращение золота в виде денег.

Депозиты — денежные суммы или ценные бумаги, вверяемые банкам для хранения и использования.

Депозитный сертификат – письменное свидетельство, удостоверяющее о вкладе денежной суммы (депозита) в банк.

Депрессия – застойная фаза экономического цикла, которая следует за кризисом (спадом производства) и обычно характеризуется слабым спросом на товары, массовой безработицей, низким уровнем цен на товары и услуги.

Деструктивный – нарушающий нормальную структуру чего-либо.

Детерминация – условие или фактор, оказывающий определяющее воздействие на какое-либо явление.

Дефицит – недостаток, нехватка чего-либо.

Дефлятор ВНП (валового национального продукта) – индекс цен на все готовые товары и услуги, используемый для соотнесения денежного (номинального) ВНП с величиной реального ВНП.

Дефляция – уменьшение общего уровня цен и повышение покупательной способности денежной единицы.

Децентрализация – 1) передача части функций центральной государственной власти к низовым органам управления; 2) уничтожение или ослабление централизации.

Диверсификация – расширение ассортимента производимых изделий.

Дивиденд – часть прибыли, которая за отчетный период причитается члену акционерного общества на принадлежащую ему акцию.

Динамическая модель – теоретическое описание процесса изменения какого-либо явления.

Дисбаланс – неравновесие основных хозяйственных показателей

Дискретный – прерывный, состоящий из отдельных частей.

Дискриминация – ограничение или лишение прав определенной группы граждан по признаку расовой или национальной принадлежности, по признаку пола, по религиозным и политическим убеждениям.

Дифференциальная рента – разностный доход земельного собственника, который образуется благодаря тому, что продукция с лучших по плодородию и местоположению земельных участков продается на рынке по условиям производства на самых худших участках.

Дифференциация продукции — физические и иные различия между товарами разных фирм, вызывающие у покупателей предпочтение товаров одной фирмы перед товарами других фирм (при одинаковом уровне цены).

Доктрина – учение, научная теория.

Доминировать – господствовать, преобладать.

Дуалистический – двойственный, раздвоенный.

Е

Естественная монополия ¾ вид производства, который обеспечивает все предприятия и население важнейшими экономическими условиями (снабжение водой, газом, электроэнергией, коммунальное обслуживание и др.) не допускает конкурентное соперничество частных фирм и дает большую экономию от укрупнения хозяйства.

Естественная олигополия – несколько крупных предприятий в одной отрасли, которые дают наибольшие выгоды от значительных масштабов массового производства.

Естественный уровень безработицы – доля безработных в составе всей рабочей силы, которые временно не заняты и ищут работу из-за постоянных изменений количества рабочих мест в национальном хозяйстве.

Ж

Жизненный цикл малого бизнеса – время от момента образования небольшого предприятия и до окончания его существования из-за экономической неустойчивости и нехватки капитала.

З

Забастовка – остановка работниками производства с целью заставить руководство предприятия принять условия профсоюза.

Закладная – юридический документ, подтверждающий согласие фирмы заложить под свой долг землю, сооружения и другое принадлежащее ей имущество и дающий кредитору право на получение в собственность заложенных ценностей в случае неуплаты долга.

Закон вмененных возрастающих издержек (закон издержек производства) – при замене производства одного блага изготовлением другого продукта необходимо увеличивать количество затрачиваемых ресурсов (средств) для получения все большего количества дополнительных единиц другого продукта, поскольку ресурсы непригодны для полногоих использования в производстве заменяемых изделий.

Закон убывающей доходности (закон уменьшения доходности) – при увеличении одного и неизменности всех других видов производственных затрат будет достигнута точка, за которой величина изготовляемого продукта будет уменьшаться.

Закон Оукена — увеличение доли безработных в составе всей рабочей силы сверх естественного уровня безработицы на 1% ведет к уменьшению объема производства валового национального продукта на 2,5%.

Замещение – выбор одного из полезных благ, совершаемый при определенных ограниченных денежных и других ресурсах.

Занятость – обеспеченность трудящихся соответствующими рабочими местами.

Заработная плата – количество денег, выплачиваемых за использование чьего-либо труда.

Земская статистика – статистические работы (количественный учет), которые проводили земства (органы местного самоуправления, созданные в ряде губерний Европейской России) по обследованию главным образом состояния сельского хозяйства и процессов его социально-экономического развития.

Золотой стандарт – денежное обращение, при котором центральные банки или правительство обязаны покупать и продавать золото по фиксированной цене, выраженной в национальной валюте.

И

Идентификация – отождествление, уподобление.

Иерархия – ряд должностей, званий и т. п. в порядке подчинения и перехода от низшего к высшему.

Издержки производства – затраты средств производства и труда на изготовление продукции.

Импорт – ввоз в страну иностранных товаров.

Импорт капиталов – ввоз в страну иностранных капиталов.

Инвестиции – использование денег для приобретения реального капитала (оборудования, машин, производственных зданий и др.), предназначенного для производства товаров и услуг.

Инвестиционные товары – товары, которые необходимы для увеличения размеров производства.

Индексация – увеличение денежных доходов и сбережений граждан в связи с ростом потребительских цен.

Индекс цен – отношение номинальной цены определенного набора товаров и услуг (рыночной «корзины») в данный период времени к цене того же набора в соответствующем базовом периоде (значение показателей которого принимается за 100%), умноженное на 100 (выраженное в процентах).

Индивидуализм — воззрение, ставящее своекорыстные интересы отдельной личности выше общественных интересов.

Индивидуум — отдельный человек, личность.

Индиго – синий краситель, который сначала добывался из растений, а затем изготавливался химическим путем.

Индикатор — прибор, устройство, которое отображает ход процесса, его качественные и количественные характеристики.

Индоссировать – сделать передаточную надпись на обороте ценной бумаги – векселя, чека, что удостоверяет переход прав по этому документу к другому лицу.

Индукция – логическое умозаключение от частных, единичных случаев к общему выводу.

Инновация – создание и внедрение различных новшеств, порождающих значительные изменения в социально-экономической практике.

Институт ¾ 1) название научно-исследовательских учреждений и многих высших учебных заведений; 2) социальный институт – определенная организация общественной деятельности и общественных отношений, воплощающая в себе нормы экономической, политической, правовой и т. п. жизни общества, а также социальные правила жизнедеятельности и поведения людей.

Институциональный – связанный с такой организацией социальных отношений, которая основана на определенных нормах и правилах жизнедеятельности и поведения людей.

Интеграция – объединение в целое каких-то частей.

Интенсивный – усиленный, напряженный.

Интенсификация – применение все более эффективных средств производства и более совершенных форм организации труда и технологий, основанных на достижениях научно-технического прогресса.

Интерпретация – толкование, разъяснение того или иного текста.

Инфляционные ожидания – поведение субъектов рынка, ожидающих неизбежного роста цен.

Инфляция – рост цен, вызванный переполнением сферы обращения бумажными деньгами сверх их нормальной потребности.

Информационная функция цен – данные об уровне и динамике изменений цен на рынке, которые помогают производителям товаров лучше определять, что создавать, как это делать и для кого производить, а покупателям – определять ценность для них покупок товаров и услуг.

К

Казначейство – специальный правительственный орган, ведающий финансами и кассовым обеспечением государственного бюджета.

Казуистика – изворотливость в доказательстве ложных или сомнительных положений.

Казуистический – основанный на казуистике.

Капитал – стоимость средств производства, используемых для получения прибыли.

Картель – монополистическое объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, о рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежа и т. п., сохраняя при этом производственную и коммерческую самостоятельность.

Категория – 1) общее понятие, отражающее наиболее существенные свойства и отношения явлений; 2) группа предметов, явлений с какими-либо общими признаками.

Кварта – единица объема жидкостей и сыпучих веществ (в Великобритании – 1,1 литра, в США – 0,9 литра).

Квота — доля в общем объеме производства или сбыта продукции, устанавливаемая в рамках картельного соглашения для каждого из его участников.

Класс – 1) совокупность предметов или явлений, имеющих общие признаки; 2) большая группа людей, отличающихся от других групп различными социально-экономическими признаками.

Клерк – служащий учреждения, ведущий делопроизводство.

Клиент – 1) постоянный покупатель или заказчик; 2) лицо, пользующееся услугами кредитного учреждения, адвоката и т. п.

Колония – страна или территория, лишенная самостоятельности и находящаяся под властью иностранного государства.

Командная экономика – способ организации экономической системы, при которой материальные ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация хозяйственной деятельности осуществляются посредством централизованного планирования.

Комбинат – объединение промышленных предприятий разных, но технологически связанных между собой производственных отраслей, в котором продукты одного предприятия служат сырьем, полуфабрикатом или вспомогательным материалом для другого.

Комбинация — сочетание, соединение чего-либо в определенном порядке.

Комбинирование – соединение, сочетание в каком-либо объединении ряда предприятий.

Коммерческий – торговый.

Коммерческий банк – кредитное учреждение, получившее разрешение государства на прием денежных и иных вкладов, а также предоставление ссуд, выпуск ценных бумаг, осуществление расчетных и платежных операций.

Компания – промышленное, торговое, транспортное и иное объединение предпринимателей.

Компенсировать – вознаградить, возместить за потерянное или уступленное.

Комплементарные блага – взаимодополняемые полезные вещи, причем увеличение цены одного из них влечет снижение объема спроса на другой (например, бензин и автомобиль).

Компонент – составная часть чего-либо.

Компромисс – соглашение, достигнутое путем взаимных уступок.

Конгломерат – монополистическое объединение предприятий, принадлежащих одной фирме и осуществляющих производство разнородных продуктов.

Конкуренция – борьба между товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров на рынке.

Консалтинговая фирма – фирма, дающая деловые консультации по вопросам капитальных вложений и т. п.

Консервативный – отстаивающий неизменность чего-либо, косный, враждебный всяким нововведениям.

Контингентировать производство – устанавливать для какой-то цели предельное количество, норму чего-либо (например, во внешней торговле устанавливать определенное количество того или иного товара, которое страна может ввезти или вывезти за границу).

Контракт – договор, соглашение со взаимными обязательствами для договаривающихся сторон.

Концентрация капитала – увеличение его размеров на одном предприятии за счет собственных доходов и заемных средств,

Концентрация производства – сосредоточение все большего объема выпуска продукции на возрастающих по размерам предприятиях.

Конформизм – приспособленчество, пассивное принятие существующего порядка вещей.

Концепция – 1) то или иное понимание явлений, процессов; 2) единый, определяющий замысел, ведущая мысль какого-либо научного труда, изданного произведения.

Конъюнктура – совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики в определенный период.

Кооперативный социализм – теория, рассматривающая кооперацию как одно из средств мирного постепенного преобразования капитализма в социализм.

Кооперация – 1) форма организации труда, при которой большое число людей совместно участвует в одном и том же или разных, но связанных между собой процессах труда; 2) форма

организации, основанная на совместно-долевой собственности членов кооперации; 3) форма длительных и устойчивых связей, между хозяйственно самостоятельными предприятиями, занятыми совместным изготовлением определенной продукции на основе специализации.

Координация – согласование, сочетание, приведение в порядок.

Корзина потребительских товаров и услуг – набор главных потребительских товаров и услуг (пища, одежда, плата за жилье, топливо, транспорт и медицинское обслуживание), которые типичны для городского жителя.

Корпоративный – относящийся к корпорации.

Корпорация – 1) в ряде стран – название акционерного общества; 2) союз, группа лиц, объединяемая общностью профессиональных и сословных интересов.

Корректировать — вносить поправки, исправлять что-либо.

Коррелировать – устанавливать корреляцию между взаимосвязанными явлениями.

Корреляция – 1) соотношение, соответствие, взаимозависимость явлений; 2) в математической статистике – понятие, которым обозначают причинную связь между явлениями.

Коррупция – подкуп, продажность должностных лиц, общественных и политических деятелей.

Космополитизм – отказ от государственного и национального суверенитета (независимости), национальных традиций и культуры во имя мировой политической интеграции.

Котировка – установление курса (цены) ценных бумаг или иностранной валюты, а также определение цены партий товаров на бирже.

Коэффициент эластичности спроса – показатель, характеризующий степень количественного изменения спроса (в процентах) к изменению уровня цен (в процентах).

Кредит – 1) предоставление в долг товаров и денег; 2) ссуда денег или товаров как капитала на условиях возвратности через известное время стоимости заемных средств и плюс процент (доход собственника предоставленных ценностей).

Кредитная карточка – особый платежно-расчетный документ, который банк выдает своим вкладчикам для безналичной оплаты ими товаров и услуг.

Кредитная система – единая совокупность всех кредитных учреждений, которые предоставляют различным лицам (частным или юридическим) имущество или деньги на время, на условиях возвратности и с уплатой процента (дохода кредитного учреждения); возглавляет эту систему центральный банк страны.

Кредитная экспансия – стимулирование кредитных операций банков (политика «дешевых денег») в расчете на то, что кредитование будет способствовать хозяйственному оживлению и росту производства.

Кредитор – заимодавец, дающий что-либо в долг.

Кривая предложения – графическое выражение зависимости между ценой товара и количеством этого товара, которое продавцы хотят предложить на рынке.

Кривая спроса — графический показ зависимости между ценой товара и величиной спроса, предъявленного покупателями на этот товар.

Кривая Филипса – графическое выражение следующего взаимного изменения уровней безработицы и инфляции в экономике: инфляция высока при низкой безработице и низка – при высокой безработице.

Кризис – периодически повторяющееся явление в развитом рыночном хозяйстве, выражающееся в перепроизводстве товаров, не находящих сбыта, в ухудшении всех экономических показателей.

Критерий – отличительный признак, мерило.

Кумулятивный – процесс, в ходе которого нарастают и накапливаются сила и скорость его действия.

Курс акции – ее продажная цена, которая прямо пропорциональна величине дивиденда (дохода, приходящегося на акцию) и обратно пропорциональна уровню ссудного процента.

Л

Ликвидность – легкость, с которой различные сбережения и ценные бумаги могут быть превращены в наличные деньги и истрачены на покупку товаров и услуг.

Либерализм – 1) взгляды, отстаивающие свободу предпринимательства и демократию; 2) свободомыслие.

Либерал – сторонник либерализма.

Лимитированный – ограниченный предельным количеством чего-либо.

Линейное программирование – отыскание экстремальных (крайних – минимальных и максимальных) значений линейных функций (определенных количественных зависимостей).

Локальный – местный, не выходящий за определенные пределы.

М

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий национальное хозяйство как единое целое.

Манипуляция – ловкая проделка.

Мануфактура – предприятие, на котором ручной труд по изготовлению одного предмета детально разделен на множество отдельных операций.

Маржинализм – течение экономической мысли, изучающее – в соответствии с теорией предельной полезности – предельные экономические величины.

Марка – денежная единица Германии, названная по одноименной мере веса (полфунта серебра).

Медикер – в США программа государственной бесплатной медицинской помощи престарелым.

Мелиорация – коренное улучшение земель для сельскохозяйственного использования путем осушения болот, искусственного орошения, укрепления сыпучих Песков и пр.

Менеджер – наемный управляющий в производстве, специалист по управлению.

Меновая стоимость – способность товара обмениваться на другие товары в определенных соотношениях обмена.

Меркантильность – мелочная расчетливость, торгашество.

Метаморфоза – превращение, например, во время рыночного обмена стоимость товара превращается в соответствующее количество денег.

Методология – 1) совокупность приемов, способов, применяемых в какой-либо науке; 2) учение о научном методе познания.

Метрополия – государство, владеющее захваченными им колониями.

Минимальная заработная плата – низший размер оплаты труда для преимущественно неквалифицированных работников, устанавливаемый государством для всех предприятий и учреждений.

Миля – единица длины, применяемая главным образом в морском деле (1,852 км).

Миссионер – лицо, занимающееся распространением религии среди населения с иным вероисповеданием.

Мобильность – подвижность.

Модель — 1) образец какого-либо изделия; 2) схема, изображение или описание какого-либо явления или процесса в природе и обществе.

Модернизировать – делать современным, вводя различные усовершенствования.

Модификация – видоизменение, преобразование чего-либо, характеризующееся появлением новых свойств.

Монетаризм – экономическая теория, согласно которой количество денег в обращении – определяющая причина изменения хозяйственной конъюнктуры и возникновения инфляции.

Монетарное – явление, связанное с количеством денег в обращении.

Монополистическая конкуренция – вид соперничества большого количества фирм, которые производят близкую, но не полностью взаимозаменяемую продукцию, как правило, защищенную торговой маркой, патентом или фирменным знаком.

Монополия – исключительное право производства и торговли, принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству.

Монопсония – исключительное право покупать продукцию определенного вида, принадлежащее одному покупателю.

Мотив – побудительная причина, повод к действию.

Мотивация — процесс побуждения, стимулирования людей к деятельности, направленной на достижение индивидуальных и общих целей организации.

Мультипликатор – число, на которое надо умножить изменение любого составляющего совокупных (общих) расходов, чтобы получить итоговую величину прироста дохода.

Н

Наемный труд – труд работников, продающих свою рабочую силу работодателю.

Накопление капитала – увеличение его размеров за счет собственных доходов предприятия и заемных средств.

Налоги – обязательные платежи, взимаемые государством с предприятий, организаций и населения.

Национализация – превращение частной собственности в государственную путем выкупа имущества или безвозмездного отчуждения.

Национальный доход — вновь созданная стоимость в стране за определенный период.

Натуральное хозяйство – вид хозяйства, в котором продукты труда производятся для внутреннего потребления, а не для продажи на рынке.

Некомпетентный – не обладающий знаниями, позволяющими судить о чем-то.

Непроизводительные классы – общественные группы людей, которые непосредственно не участвуют в производстве материальных благ (помещики, ростовщики и т. п.).

Непроизводительный труд – вид труда, непосредственно не связанный с производством материальных благ.

Нераспределенная прибыль – часть прибыли акционерного общества, которую общество не выплачивает своим акционерам в качестве дивидендов и которая остается в его распоряжении.

Несовершенная конкуренция – соперничество участников рынка в условиях существования монополий, монополистической конкуренции, олигополии и олигопсонии.

Нестабильность – неустойчивость.

Нечестная конкуренция — вид соперничества фирм на рынке, при которой применяются разные способы устранения соперника и используются неприемлемые способы достижения своих целей (например, навязывание другим фирмам покупки ненужных им товаров).

Никель — американская монета в 5 центов.

Номинальная цена – цена товара, указанная в прейскуранте или на самом товаре.

Номинальная ставка процента – ставка процента, выраженная в национальной валюте по текущему курсу, без поправок на инфляцию.

Номинальный – являющийся каким-либо только по названию, но не выполняющий своего назначения.

Номинальный ВНП (валовой национальный продукт) – стоимость всех готовых товаров и услуг, выраженная в текущих ценах на момент изменения, без поправок на изменение уровня цен.

Нормативное знание – знание, основанное на оценочных суждениях людей относительно того, какой должна быть экономика и какие должны быть экономические цели и экономическая политика.

Норма прибавочной стоимости – отношение прибавочной стоимости (стоимости, произведенной работником и не оплаченной ему) к стоимости его рабочей силы (заработной плате), выраженное в процентах (умноженное на 100).

Норма прибыли – отношение прибыли к величине примененного капитала или к величине производственных издержек (себестоимости продукции), выраженное в Процентах.

Норма процента – отношение величины процента (платы за пользование кредитом) к величине ссудного капитала, выраженное в процентах.

Нормировать – устанавливать меру, среднюю величину чего-нибудь, например норму выработки рабочего.

Ностальгия (социальная) — тоска по прошлому состоянию общества.

О

Облигация – вид ценной бумаги, приносящей держателям заранее установленный доход.

Обмен – взаимный обмен деятельностью между людьми, происходящий в процессе производства или в форме обмена продуктами труда на рынке.

Оборот капитала – его непрерывное движение через сферы производства и обращения.

Оборотный капитал – часть капитала, которая затрачивается «на сырье, материалы, топливо и энергию и возвращается его владельцу за один оборот – время создания готового продукта.

Обращение – процесс обмена товаров на другие товары с помощью денег.

Общественно необходимое рабочее время – время, которое требуется для изготовления товара при общественно нормальных условиях производства и при среднем уровне напряженности труда и средней умелости работников.

Община – первичная форма социальной организации, возникшая на основе природных, кровнородственных связей и затем преобразовавшаяся в соседскую, территориальную организацию сельского населения.

Объект – предмет, явление, на который направлена какая-либо деятельность людей.

Объективный — существующий вне и независимо от сознания, присущий самому объекту.

Оживление – фаза экономического цикла, при которой после кризиса и застоя начинается подъем производства до предкризисного уровня.

Олитополистическая конкуренция – вид соперничества между крупными фирмами определенной отрасли, которое ведется за лучшее качество продукции, ее высокий научно-технический уровень и лучшее обслуживание покупателей.

Олигополия – группа крупных фирм, которые осуществляют продажу основной части продукции определенной отрасли, что позволяет им влиять на уровень цен.

Олигопсония – крупные покупатели (предприятия или государство), которые осуществляют большинство покупок и влияют на цены закупаемой продукции в своих интересах.

ОПЕК – картель, созданный нефтедобывающими странами с целью регулирования производства и цен на нефть на международных рынках.

Оппонент – 1) противник в споре; 2) лицо, возражающее докладчику.

Оптимальный – наиболее благоприятный, наиболее соответствующий.

Оптимизация – выбор наилучшего варианта из множества возможных.

Оптовые цены – цены, по которым предприятия поставляют другим фирмам большие партии выпускаемых ими изделий, а также по которым заводы-изготовители продаютсвою продукцию посредникам или организациям оптовой торговли.

Оптовый рынок — вид рынка, на котором продаются большие партии товаров для последующей их продажи в розничной торговле.

Опцион – право выбора или изменения условий биржевой сделки.

Органический состав капитала – отношение стоимости постоянного капитала (затрат на средства производства) к стоимости переменного капитала (заработной плате), которое соответствует техническому строению производства (отношению величины средств производства к численности работников).

Ортодоксальный – последовательный, неуклонно придерживающийся какого-либо учения, мировоззрения.

Основной капитал – часть капитала в производстве, затраченная на покупку машин, оборудования, сооружения и здания, стоимость которых переносится на готовый продукт за длительное время.

Открытая инфляция – рост цен, не сдерживаемый государством.

Отставание ВНП – потери выпуска валового национального продукта, вызванные безработицей.

П

Парадигма – теория, принятая в Качестве образца решения исследовательских задач.

Парадокс – своеобразное мнение, резко расходящееся с общественным, противоречащее (иногда внешне) здравому смыслу.

Партнерство – фирма, находящаяся в совместном владении двух или более людей, которые несут совместную ответственность за любые убытки фирмы и делят между собой прибыль.

Парцелла – очень маленький земельный участок.

Патент – свидетельство, выдаваемое правительством изобретателю на право исключительного пользования сделанным изобретением.

Патентная монополия – исключительное право владения и использования патента, приобретенного какой-либо фирмой или отдельным предпринимателем.

Патернализм – «отеческое» отношение предпринимателей к занятым у них работникам и проведение в этих целях благотворительных мероприятий.

Пенитенциарный — относящийся к наказанию.

Пенс – разменная монета Великобритании, равная 1/100 фунта стерлингов.

Первоначальное накопление капитала – исходный пункт образования капитализма, состоявший в накоплении у частных лиц значительных денежных средств, необходимых для создания капиталистических предприятий, а также в формировании массы наемных работников.

Передельная община – сельская (территориальная) община, где периодически производился передел общинной земли между членами общины.

Перераспределение доходов – вторичное распределение первичных доходов (заработной платы, процента, ренты и прибыли) во время их обложения государственным налогом.

Период оборота капитала — время, в течение которого весь затраченный на производство капитал полностью окупается и возвращается к своему владельцу.

Перманентный – постоянный, непрерывный.

Плавающий валютный курс – свободная цена валюты (денег).

План – намеченная на определенный период работа с указанием ее целей, содержания, объема, методов, последовательности и сроков выполнения.

Планировать – составлять план.

Плантаторское хозяйство – крупное хозяйство, возделывающее специальные технические культуры (сахарный тростник, хлопчатник, чай, кофе и др.).

Побочные эффекты хозяйственной деятельности – то же, что внешние эффекты.

Подворная перепись – перепись населения, учитывающая наличие в сельской местности дворов семейных хозяйств.

Подоходный налог – основной вид прямых налогов, взимаемый государством с доходов физических и юридических лиц (заработной платы, прибыли и т. п.).

Подъем – фаза экономического цикла, во время которой производство возрастает в больших масштабах по сравнению с предшествующим периодом.

Позитивная экономическая теория – часть экономической теории, которая изучает факты и зависимости между ними.

Политология – особая отрасль науки, изучающая политическую жизнь общества, проблемы внутренней политики, международных отношений.

Постоянный капитал — 1) стоимость средств производства, которая не меняет своей величины в процессе производства; 2) основной капитал.

Портфель активов – все виды ценных бумаг, вложенных в имущество и принадлежащих лично вкладчику или юридическому лицу (организации).

Портфельные инвестиции – все ценные бумаги, которые направлены в долгосрочные вложения капитала (внутри страны или за границу) в предприятия разных отраслей национального хозяйства.

Постулат – бесспорная истина, не требующая доказательств.

Потребительная стоимость — полезность блага.

Пошлины – денежные сборы соответствующими государственными органами (при выполнении ими определенных функций) в суммах, предусмотренных законодательством данной страны.

Предельная эффективность капитала – ожидаемая величина нормы прибыли (степени прироста капитала) на дополнительный капитал, которая снижается с каждой дополнительной единицей капитала.

Предпочтение ликвидности — стремление владельца денег хранить свой капитал в наиболее ликвидной, мобильной форме – в виде наличных денег.

Прибавочная стоимость — часть созданной трудом работника стоимости, которая отчуждается в пользу собственника средств производства и расходуется на общественные нужды.

Прибавочное рабочее время – часть рабочего времени, которую затрачивает работник сверх необходимого времени, расходуемого для него самого.

Прибавочный продукт – часть общего продукта труда работника, которая идет собственнику средств производства и расходуется на общественные цели.

Прибавочный труд – часть труда работника сверх того труда, который необходим ему для поддержания его жизни и работоспособности.

Прибыль – разница между суммой денег, полученных за проданные товары и услуги, и общими затратами предприятия на их производство и продажу на рынке.

Привилегированные акции – акции, по которым дивиденд (доход) выплачивается до выплат дивидендов на обыкновенные акции и владельцы которых имеют преимущество в получении части имущества акционерного общества при его ликвидации.

Приоритет – первенство (в открытии, изобретении и т. п.).

Пролонгировать – продлить срок договора, займа, долгового обязательства и т. п.

Предельная полезность – дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы товара или услуги.

Предельная склонность к потреблению – доля прироста дохода, на величину которой увеличивается потребление.

Предельная эффективность капитала – достижение максимального выпуска продукции на каждую дополнительную единицу основного капитала, при котором прирост продукции на последнюю его единицу уже не превышает издержек на ее приобретение.

Предельный продукт – прибавка к выпуску продукции, полученная любым фактором производства за счет использования дополнительной единицы данного фактора.

Предложение – количество товаров, которое продавцы готовы продать покупателю по той или иной цене.

Предприниматель – 1) человек, основывающий свое дело в надежде получить прибыль; 2) лицо, организующее, управляющее предприятием и принимающее на себя риск ведения прибыльного дела.

Предпринимательская прибыль – часть прибыли, остающаяся в распоряжении предпринимателя после уплаты процента на взятый в ссуду капитал.

Предпринимательство – управленческие и организаторские навыки, необходимые большинству руководителей предприятий для того, чтобы производство товаров и услуг приносило прибыль.

Презумпция – 1) признание факта юридической достоверности, пока не будет доказано обратное; 2) предположение, основанное на вероятности.

Прогноз – предвидение, предсказание, основанное на определенных данных.

Прогнозировать – составлять прогнозы.

Проектировать – составлять проекты – технические документы (чертежи, расчеты, макеты) вновь сооружаемых технических средств, а также план.

Производительность труда – количество товаров и услуг, которое работники создают за определенное время.

Производительные блага – средства производства.

Производительный труд – вид труда, затраченный в производстве на создание материальных благ.

Производственная функция – количественная зависимость выпуска продукции от использования факторов производства.

Производственные возможности – наибольший объем продукции, который экономика в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов.

Пролетарий – наемный работник, не имеющий средств производства.

Протекционизм – экономическая политика, имеющая целью оградить национальное хозяйство от иностранной конкуренции путем введения высоких пошлин на ввозимые в страну товары, ограничение или полное запрещение ввоза ряда иностранных товаров и другие подобные меры.

Процент – плата за использование чьих-то денег, а также доход, получаемый за предоставление кому-либо права использовать собственный капитал.

Процентная ставка – отношение суммы процента к величине ссудного капитала, умноженное на 100.

Р

Рабочая сила – 1) способность человека к труду; 2) работники.

Равновесие рынка товаров – равенство совокупного спроса величине предполагаемого выпуска товаров при сложившемся уровне цен.

Равновесная ставка процента — ставка процента, которая складывается при равенстве спроса на ссудный капитал и его предложения на рынке ссудных капиталов.

Равновесная цена – рыночная цена, при которой объем спроса на определенные товары равен объему их предложения.

Равновесное количество – равенство объема спроса и объема предложения при равновесной цене. **Равновесный уровень занятости** – соответствие количества предложения рабочей силы на рынке труда спросу предпринимателей.

Радикализм – отстаивание и применение решительных, коренных мер в решении вопросов теории и практики.

Радикальный — 1) коренной, основной, действенный; 2) решительный, держащийся левых взглядов.

Распределение – определение доли участников производства в использовании созданного продукта и дохода.

Рациональные ожидания – способность хозяйствующих субъектов самостоятельно прогнозировать (предвидеть) развитие экономики и принимать наилучшие решения.

Реальная ставка процента – процентная ставка в денежном выражении, учитывающая инфляцию.

Реальный валовой национальный продукт – ВНП, выраженный в текущих рыночных ценах с поправкой на изменение уровня цен.

Реальный доход – количество товаров и услуг, которое можно купить на номинальный (выраженный в деньгах) доход.

Реконструировать – перестраивать, организовывать по-новому.

Рента — всякий регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от своих получателей предпринимательской деятельности.

Рентабельность – доходность, прибыльность.

Репрезентативность – представительность, показательность каких-либо наблюдений в статистике.

Ретроспективный – обращенный к прошлому, посвященный рассмотрению прошлого.

Реферат – 1) изложение сущности какого-либо вопроса; 2) публичный доклад.

Реэкспорт – обратный вывоз из страны товаров, ввезенных ранее из-за границы, без их переработки.

Рисковая премия (страховая премия) – выплата страховой компании суммы денег в обмен на страховой полис (свидетельство), по которому можно будет возместить убытки от непредвиденных обстоятельств.

Ростовщичество — предоставление денежных ссуд из очень высокого процента.

Рынок – сфера купли-продажи товаров и услуг.

Рынок валют – рынок, на котором валюта одной страны обменивается на валюту другого государства.

Рынок инвестиций – разновидность рынка ссудных капиталов, где продаются и покупаются за определенный процент долговременные капитальные вложения.

Рынок сертификатов – рынок, на котором продаются и покупаются сертификаты – облигации специальных государственных займов и документы, свидетельствующие о крупных вкладах в банк на длительный срок.

С

Сальдо – разность между денежными поступлениями и расходами за определенный период.

Санкционировать – утверждать что-либо своим авторитетом, разрешать, одобрять, признавать законным, правильным.

Сегрегация – расистская политика отделения негров и других цветных народов от белых.

Синдикализм – течение в рабочем движении, отрицательно относящееся ко всякому государству и политической борьбе, признающее достижение только экономических целей.

Синдикат – монополистическое объединение предпринимателей, которое берет на себя продажу всех производимых товаров, лишая предприятия коммерческой самостоятельности в целях ограничения конкуренции, повышения цен и увеличения прибыли.

Синтез – метод изучения предмета в его целостности, в единстве и взаимной связи его частей.

Система – 1) совокупность хозяйственных единиц, учреждений, которые объединены в единое целое; 2) совокупность принципов, служащих основанием для какого-либо учения; 3) форма общественного устройства, например государственная система.

Система участия – способ усиления экономической власти, при котором крупные собственники приобретают контрольный пакет акций головного акционерного общества, в свою очередь владеющего контрольными пакетами акций других – дочерних, внучатых и т. п. компаний, в силу этого подчиненных головной компании.

Склонность к потреблению – такое распределение совокупного дохода общества, при котором население увеличивает долю дохода, идущего на текущее потребление.

Смешанная экономика – экономическая система, в которой объединяются элементы общественной собственности на средства производства с частной собственностью, а государство

и частные предприниматели играют важную роль в организации национального хозяйства в целом.

Соверен – английская золотая монета в один фунт стерлингов.

Совершенная конкуренция – вид соперничества на рынке однородной продукции, где много продавцов и покупателей, причем ни один из них в отдельности не может влиять на рыночные цены и не обладает полным знанием состояния рынка.

Совет директоров – выборные представители акционерного общества.

Совокупный доход – сумма всех доходов, получаемых домашними хозяйствами, предпринимателями и государством.

Средняя норма прибыли – равная норма прибыли на равновеликие капиталы, которая образуется в условиях свободной конкуренции.

Средства труда – часть вещественных факторов производства, С помощью которых создаются материальные блага.

Стабильный – устойчивый, не меняющийся.

Ставка оплаты — величина оплаты труда, соответствующая занимаемой должности и уровню квалификации работников.

Стагнация – застой в производстве, торговле и т. п.

Статика – состояние покоя или равновесия.

Статистика – 1) количественный учет массовых явлений; 2) наука, обрабатывающая и изучающая количественные показатели развития производства и общества, их соотношения и изменения.

Стандарт – норма, образец, мерило, основа.

Статус – состояние, правовое положение.

Стереотип – шаблон, трафарет, повторяющийся без изменения.

Стимул — побуждение к действиям, побудительная причина.

Стоимость денег в современных условиях – количество товаров и услуг, которое можно обменять на единицу денег, покупательная способность денежной единицы.

Стоимость рабочей силы – стоимость материальных благ и услуг, которые необходимы для воспроизводства (восстановления) рабочей силы.

Стратегический – существенный, важный для достижения общих генеральных целей на каком-либо этапе развития.

Структурная безработица – безработица, причиной которой являются изменения структуры национального хозяйства, перемещения рабочей силы из одной местности в другую.

Субсидия – денежное пособие.

Субстанция – основа, сущность чего-либо.

Субститут – заменитель или новый промышленный продукт, заменяющий существующий.

Субституция – замещение одного другим, обычно сходным по свойствам, по назначению.

Субъект – человек.

Суверенитет – верховенство, верховные права; полная независимость от других государств во внутренних делах данной страны.

Суверенный – верховный, независимый.

Супермаркет – большой магазин самообслуживания, универсам.

Т

Тавтология – определение, повторяющее в иной форме ранее сказанное.

Таможня — государственное учреждение, контролирующее провоз грузов (в том числе багажа и почтовых отправлений) через государственные границы и взимающее таможенные пошлины и сборы.

Тарифы – 1) система ставок, определяющая размер платы за различные услуги; 2) система ставок оплаты труда.

Телеология – учение, по которому все в природе устроено целесообразно и всякое развитие является осуществлением заранее предопределенных целей.

Термин – слово или сочетание слов, точно обозначающих определенное понятие, применяемое в науке, технике, искусстве.

Технология – совокупность методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материалов или полуфабрикатов в процессе производства.

Техноструктура – слой высококвалифицированных специалистов (ученые, инженерно-техническая интеллигенция, менеджеры и т. д.), принимающих участие в управлении производством, в разработке и осуществлении экономической политики государства.

Титул — основание какого-либо права.

Торговый баланс — равенство стоимости вывезенных из страны товаров стоимости ввезенных товаров в данную страну.

Торговый дефицит – величина, на которую ввоз товаров в страну превышаетих вывоз из страны.

Торговый капитал — особый вид капитала, специализирующийся на купле-продаже товаров.

Тоталитарное государство – форма государства, характеризующаяся полным контролем со стороны органов государственной власти над всеми сферами жизни общества, фактическая ликвидация конституционных прав и свобод.

Транснациональный – выходящий за пределы одного государства, межнациональный.

Трансфертные платежи – выплаты государством или фирмой домашнему хозяйству денег (или передача товаров и услуг), которые представляют собой перераспределение богатства, например пособия по социальному обеспечению, пенсии, благотворительность.

Трансформация — преобразование, превращение.

Трест – монополистическое объединение предпринимателей, в котором объединившиеся предприятия теряют свою коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению.

Трудовая теория стоимости – теория, согласно которой стоимость любого товара определяется Количеством труда, затраченного на его производство.

Трюизм – общеизвестная, избитая истина.

У

Униформа – форменная одежда.

Уния личная – объединение двух богатых семей путем заключения брака между их представителями.

Уровень безработицы – удельный вес безработных среди всего состава рабочей силы.

Услуга – полезный вид труда, непосредственно удовлетворяющего какую-либо потребность человека.

Учетная ставка – 1) ставка процента, по которой центральный банк кредитует банки, берущие в долг в целях покрытия дефицита своих резервов; 2) процентная ставка, взимаемая банком при учете (покупке) ценных бумаг или при предъявлении кредита, возврат которого обеспечен залогом этих бумаг.

Учредительская прибыль – разница между суммой цен акций, проданных по курсу, и их номинальной стоимостью – действительным капиталом, вложенным в акционерное предприятие.

Ф

Факторы производства – производственные резервы – капитал, людские ресурсы, предпринимательство и природные ресурсы.

Фатализм – вера в неотвратимость судьбы, предопределение, рок.

Фатальное – роковое, неотвратимое, неизбежное.

Федеральная резервная система — центральный банк США.

Федеральный резервный банк – один из двенадцати окружных банков, входящих в Федеральную резервную систему США.

Фермер – владелец сельскохозяйственного предприятия, фермы.

Фетишизм – слепое поклонение чему-либо.

Фиксированный валютный курс – неизменная цена валюты, установленная государством.

Фиктивный капитал – капитал, заключенный в ценных бумагах (акциях, облигациях и т. п.) и представляющий собой не стоимость, а лишь право на получение дохода.

Филантропия – благотворительность, помощь нуждающимся.

Финансы – совокупность всех денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия, государства, а также система их формирования, распределения и использования.

Фирма – хозяйственное, промышленное, торговое предприятие, пользующееся правами юридического лица (как самостоятельный субъект гражданских прав и обязанностей).

Фискальный – касающийся интересов государственной казны; использование государством его прав устанавливать налоги и расходовать полученные средства.

Франк – денежная единица Франции, Бельгии, Швейцарии и ряда других стран, равная 100 сантимам, сейчас применяется евро.

Фрахт – плата за перевозку груза водным путем.

Фрикционная безработица – временная, неустранимая безработица.

Фузия – слияние двух или нескольких акционерных обществ, форма централизации капитала, занимающегося производство родственных продуктов.

Функционировать – действовать, работать.

Функция денег – их назначение, главным из которых является быть мерой стоимости товаров.

Фунт – единица массы во многих странах, имеющая различный размер – от 317 до 560 граммов.

Фунт стерлингов – денежная единица Великобритании, равная 100 пенсам.

Фьючерсная сделка – сделка о перспективной поставке товаров или будущей купле-продаже ценных бумаг.

Ц

Цена – стоимость товара или услуги, выраженная в деньгах.

Цена предложения – цена продавца, ниже которой он не хочет продавать товары.

Цена производства – в условиях свободной конкуренции цена, равная издержкам производства единицы продукции и средней (общей, одинаковой для всех предприятий) прибыли.

Цена спроса – цена, выше которой покупатели не будут покупать товары определенного вида.

Ценз – 1) периодическая перепись населения, промышленности и др. ; 2) условия допущения лица к пользованию теми или иными политическими правами.

Ценные бумаги — документы (акции, облигации и др.), которые выражают какое-либо имущественное право владельца и приносят определенный доход, являются предметом купли-продажи на рынке ценных бумаг.

Ценовая дискриминация – продажа в один и тот же момент одного продукта разным покупателям по неодинаковым ценам.

Ценовая конкуренция – соперничество предпринимателей, которое ведется посредством снижения цен на продаваемые товары.

Цент – 1) разменная монета США, равная 1/100 доллара; 2) разменная монета Австралии, Канады, Нидерландов и некоторых других стран.

Централизация – 1) сосредоточение руководства или управления в едином центре; 2) объединение уже созданных капиталов.

Циклическая безработица — безработица, наступающая во время одной из фаз экономического цикла – кризисного спада производства.

Цикл экономический — периодические колебания, которым подвергается экономика, проходя фазы кризиса (спада), депрессии, оживления и подъема (бума).

Ч

Чековый вклад – вклад в коммерческий банк или сберегательное учреждение, на который можно выписать чек (специальный документ, содержащий письменное распоряжение банку или сберегательному учреждению выдать или перечислить определенную сумму денег с текущего счета лица, подписавшего счет).

Чистая продукция – общая стоимость продукции за вычетом стоимости затраченных средств производства.

Чистый капитализм – экономическая система, в которой материальные ресурсы являются частной собственностью и государство не вмешивается в регулирование свободной рыночной экономики.

Ш

Шиллинг – 1) английская монета и счетно-денежная единица Великобритании, равная 12 пен-

сам, или 1/20 фунта стерлингов; 2) денежная единица Австрии, равная 100 грошам.

Шкала спроса – таблица, в которой показано изменение количества того или иного товара, могущего быть приобретено в данное время в зависимости от изменения цены на товар.

Э

Эволюция – процесс изменения, развития.

Эгоизм – себялюбие, предпочтение своих личных интересов интересам общественным.

Эквивалент – нечто (например, предмет, количество), равноценное или соответствующее в каком-либо отношении чему-либо, замещающее его или служащее его выражением.

Экзогенный – внешнего происхождения, вызываемый внешними причинами.

Эклектизм – отсутствие единства, целостности, последовательности в убеждениях; беспринципное сочетание разнородных и противоположных воззрений.

Эконометрика – научная дисциплина, изучающая количественные стороны экономических явлений и процессов средствами математики и статистического анализа.

Экономикс – современное направление в экономической науке, которое изучает главным образом прикладные экономические задачи, связанные с использованием редких экономических ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей, а также с обеспечением равновесия в системе рынков.

Экономическая политика – курс действий, ставящих своей целью улучшить регулирование экономики.

Экономический рост – увеличение общего объема производства в стране за определенный период.

Экономия от масштаба – сокращение средних издержек производства по мере увеличения масштабов выпуска продукции, что вызывает увеличение прибыли.

Экспансия – расширение сфер влияния в экономике и других сферах общества.

Эксперт – специалист в какой-либо области, который проводит исследование какого-то вопроса, после чего представляет обоснованное заключение.

Эксплуатация – присвоение продуктов чужого труда без возмещения этих ценностей.

Экспорт – 1) вывоз товаров **из** страны в целях их продажи или использования в других странах; 2) экспорт капитала – помещение его за границей.

Экспроприация – принудительное отчуждение чего-либо.

Экстремальный – крайний, предельный.

Эластичность спроса – мера готовности покупателей приобрести данный товар или услугу; изменение величины спроса (в процентах) по отношению к проценту изменения цены товара.

Эмигрировать – переселяться из своего отечества в какую-то чужую страну.

Эмиссия – выпуск ценных бумаг, банковских билетов, денег.

Эмпирическое – основанное на опыте.

Эндогенный – объясняемый внутренними причинами; возникающий вследствие внутренних причин.

Эссе – очерк (научный, исторический, публицистический).

Эффект – результат, следствие чего-либо, действие какой-то причины, силы.

Эффективность производства – отношение конечного результата производства к затратам труда и средств производства на его получение.

Эффективный спрос – такой объем совокупного спроса, который ведет к увеличению занятости, росту доходов населения и увеличению прибыли.

Эффект масштаба – то же, что и экономия от масштаба.

Ю

Юридическая монополия — исключительное право на производство и продажу каких-то товаров, основанное на использовании патентов и других юридических документов.

Я

Ярд – английская мера длины, равная 0,9144 метра.

Рекомендуемая литература

Книги

1. Шевчук Д. А. Ипотека: просто о сложном. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

2. Шевчук Д. А. Квартира в кредит без проблем. – М. : АСТ: Астрель, 2008.

3. Шевчук Д. А. Кредиты физическим лицам. – М. : АСТ: Астрель, 2008.

4. Шевчук Д. А. Покупка дома и земельного участка: шаг за шагом. – М. : АСТ: Астрель, 2008.

5. Шевчук Д. А. Автокредит: технологии получения. – М. : АСТ: Астрель, 2008.

6. Шевчук Д. А. Как составить бизнес-план: первый шаг к своему бизнесу. – М. : АСТ: Астрель, 2008.

7. Шевчук Д. А. Корпоративные финансы. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

8. Шевчук Д. А. Мастер продаж. Самоучитель эффективной работы с клиентами. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.

9. Шевчук Д. А. Конфликты: избегать или форсировать?: все о конфликтных ситуациях на работе, в бизнесе и личной жизни. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.

10. Шевчук Д. А. Экономическая журналистика. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

11. Шевчук Д. А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.

12. Шевчук Д. А. Оффшоры: инструменты налогового планирования. Изд. 2. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

13. Шевчук Д. А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.

14. Шевчук Д. А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.

15. Шевчук Д. А. Ценообразование. Учебное пособие. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

16. Шевчук Д. А. Управление качеством. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

17. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006.

18. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Макроэкономика: Конспект лекций. – М. : Высшее образование, 2006.

19. Шевчук Д. А. Страховые споры: практическое пособие. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

20. Денис Шевчук. Психолингвистика. Техники убеждения. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

21. Д. А. Шевчук. Источники финансирования бизнеса. – М. : Финансовая газета, 2008. – 48 с.

22. Шевчук Д. А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

23. Шевчук Д. А. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

24. Шевчук Д. А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

25. Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

26. Шевчук Д. А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

27. Шевчук Д. А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

28. Шевчук Д. А. Учет в банках: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

29. Шевчук Д. А. Учет в банках: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

30. Шевчук Д. А. Основы банковского аудита: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

31. Шевчук Д. А. Основы банковского аудита: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

32. Шевчук Д. А. Микроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

33. Шевчук Д. А. Макроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

34. Шевчук Д. А. Экономика недвижимости: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

35. Шевчук Д. А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

36. Шевчук Д. А. Банковские операции: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

37. Шевчук Д. А. Банковские операции: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

38. Шевчук Д. А. Гражданский процесс: Учебное пособие – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

39. Шевчук Д. А. Семейное право: Учебное пособие – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

40. Шевчук Д. А. Избирательное право и процесс в Российской Федерации: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

41. Шевчук Д. А. Международная финансовая система: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

42. Шевчук Д. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

43. Шевчук Д. А. Экономика организации: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

44. Шевчук Д. А. Экономика организации: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

45. Шевчук Д. А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

46. Шевчук Д. А. Рекламное дело: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

47. Шевчук Д. А. Международный учет: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

48. Шевчук Д. А. Бухгалтерский учет и аудит: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

49. Шевчук Д. А. Мировая экономика: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

50. Шевчук Д. А. Биржевое дело: Конспект лекций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

51. Шевчук Д. А. Английский язык. Ускоренный курс: средний уровень. – М: Аст: Восток – Запад, 2007.

52. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Банковское дело: Учеб. пособие. – М. : Издательство РИОР, 2005. – 128 с.

53. Шевчук В. А., Шевчук Д. А. Банковское право: Учеб. пособие. – М. : Издательство РИОР, 2005. – 73 с.

54. Шевчук В. А., Шевчук Д. А. Финансы и кредит: Учеб. пособие. – М. : Издательство РИОР, 2006.

55. Шевчук В. А., Шевчук Д. А. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М. : Издательство РИОР, 2006.

56. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Банковское дело. Второе издание: Учеб. пособие. – М. : Издательство РИОР, 2006.

57. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Финансы и кредит: Шпаргалка. – М. : Издательство РИОР, 2007.

Статьи

58. Шевчук В. А., Шевчук Д. А., Самохина Е. А. Современные методы экономических исследований. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

59. Шевчук В. А., Шевчук Д. А., Самохина Е. А. Маркетинг и правовые аспекты коммерческой деятельности в сети Internet. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

60. Самохина Е. А., Таранов Д. О., Шевчук В. А., Шевчук Д. А. Решение задач финансовой математики методами программирования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

61. Шевчук Д. А. Экономико-правовые вопросы ипотечного кредитования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2001.

62. Шевчук Д. А. Принятие решения о формировании резерва на выдвижение в коммерческом банке. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2001.

63. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Анализ финансового состояния банка. /Проблемы развития рыночной экономики. Сборник научных трудов. Выпуск 2 /Под редакцией д. э. н., проф., академика РАЕН Ш. М. Магомедова. – М. : МГУИЭ, ЦНИИБЫТ, 2003.

64. Шевчук Д. А., Шевчук В. А., Самохина Е. А. «Финансовая оценка земель и её доступность в интернет» – «VII Международная научно-практическая конференция. Методы дистанционного зондирования и ГИС-технологии для оценки состояния окружающей среды, инвентаризации земель и объектов недвижимости. Материалы конференции», Австрия, Вена, 2003.

65. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Экономико-правовые вопросы сопровождения операций с недвижимостью. – 20 с. – М. : Деп. рук. ВНТИЦ, 2002.

66. Шевчук Д. А., Шевчук В. А., Самохина Е. А. Экономико-правовые аспекты операций с недвижимостью и ипотечного кредитования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

67. Шевчук Д. А. Металлические счета. – М. : Финансовая газета, 2003 г., №51

68. Shevchuk D. A., Shevchuk V. A. Restructiring banking system // Management: theory, practice, experience/Conference materials (Moscow State Univarsity of Ecological Engineering), Moscow-2003.

69. Шевчук Д., Шевчук В., Кредитование юридических лиц // Финансовая газета. Региональный выпуск, N 17, апрель 2004 г.

70. Шевчук Д. А. Как открыть счет в банке. – М. : Справочник руководителя малого предприятия, 2004 г.

71. В. Шевчук. Д. Шевчук. Лизинг: путь к уменьшению затрат // Коллегия, 9/2004.

72. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Как получить кредит юридическому лицу // Юридическая панорама, 6/2005.

73. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Интернет-банкинг (система Интернет-Банк-Клиент) – система удаленного управления счетами через Интернет // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке, 6/2005.

74. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Private banking – эксклюзивное обслуживание состоятельных клиентов // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке (рус.). – 2005. – № 10. – С. 67-70

75. Д. А. Шевчук, В. А. Шевчук. Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью. – М. : Услуги и цены, 46/2005.

76. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Индивидуальное банковское обслуживание в Швейцарии (Private banking) // Банковское дело (рус.). – 2006. – № 1. – С. 58-60

77. Д. А. Шевчук, В. А. Шевчук. Кредитный консалтинг в России // Дайджест-Финансы, 4 (136)/2006

78. Д. Шевчук. Кредитный консалтинг // Финансовая газета, 20/2006.

79. Д. Шевчук. Бизнес-план: методика составления // Финансовая газета, 29/2006.

80. Шевчук Д. А. Технологии кредитного консалтинга // Справочник руководителя малого предприятия, 9/2006 г.

81. Шевчук Д. А. Кредитный консалтинг: Нужны деньги? Не вопрос! // Финансовый менеджмент. – 2006. – №6.

82. Денис ШЕВЧУК: Для особо уважаемых персон. // Банковское дело в Москве, N4(136), 2006.

83. Шевчук Д. Особенности оформления автокредита в банке // Финансовая газета, 25/2007.

84. Шевчук Д. Ипотека – основные требования к документам, залогу, заемщику // Финансовая газета, 28/2007.

85. Д. Шевчук. Кредитование физических лиц для любых целей использования под залог недвижимости, находящейся в собственности заемщика или третьих лиц // Финансовая газета, 32 (816)/2007, 33 (817)/2007.

86. Д. Шевчук. Общие фонды банковского управления и фондовый рынок // Финансовая газета, 39 (823)/2007.

87. Д. Шевчук. Предпринимательство: основные этапы создания организации // Финансовая газета, 41 (825)/2007.

88. Д. Шевчук. Банковские операции с векселями // Финансовая газета, 47 (831)/2007, 48 (832)/2007.

89. Д. Шевчук. Этапы ипотечной сделки // Финансовая газета, 50 (834)/2007.

90. Д. Шевчук. Ипотека – требования к документам, залогу, заемщику // Коллегия, 5/2007.

91. Д. Шевчук. Оформление кредитов физ. лицам для любых целей использования под залог недвижимости, находящейся в собственности заемщика или третьих лиц // Коллегия, 6/2007.

92. Д. Шевчук. Основные этапы создания предпринимательской организации // Коллегия, 9/2007.

93. Д. Шевчук. Особенности налогообложения недвижимости и сделок с ней при использовании оффшорных (нерезидентных) компаний // Коллегия, 10/2007.

94. Д. Шевчук. Страхование банковских вкладов – ответы на вопросы // Коллегия, 11/2007.

95. Д. Шевчук. Финансовые рынки, институты и инструменты // Коллегия, 12/2007.

96. Д. Шевчук. Корпоративные финансы // Коллегия, 1-2/2008.

97. Д. Шевчук. Корпоративные финансы // Финансовая газета, 7 (843)/2008.

98. Шевчук Д. А. Основные этапы создания юридического лица // Право и экономика, 1/2008.

99. Д. Шевчук. Отдельные вопросы страхования банковских вкладов // Финансовая газета, 10 (846)/2008.

100. Шевчук Д. А. Понятие и классификация расчетных правоотношений // Право и экономика, 4/2008.

101. Шевчук В. А., Шевчук Д. А. Особенности безналичных расчетов в электронной форме и нарушений договорных обязательств // Право и экономика, 6/2008.

102. Д. Шевчук. Продажа фирмы // Финансовая газета, 23 (859)/2008.

103. Шевчук Д. Безналичные расчеты в электронной форме // Финансовая газета, 31 (867)-33(868)/2008.

104. Шевчук Д. Учет займа, полученного с помощью векселя // Финансовая газета, 36/2008

105. Шевчук Д. Страховые отношения // Финансовая газета, 44/2008.

106. Шевчук Д. Ипотечный кредит для покупки квартиры // Финансовая газета, региональный выпуск 30/2008.

107. Шевчук Д. Доверительное управление пенсионными накоплениями // Финансовая газета, региональный выпуск 38/2008.

108. Шевчук Д. Правовая база внешнеторговой деятельности // Финансовая газета, региональный выпуск 39/2008.

109. Шевчук Д. Аренда помещения // Финансовая газета, региональный выпуск, 45/2008.

110. Шевчук Д. Правовое регулирование договорных отношений, связанных с ипотечным кредитованием // Право и экономика, 10/2008.

111. Шевчук Д. Ценообразование: цена как экономическая категория // Финансовая газета, региональный выпуск, 47/2008.

112. Шевчук Д. Кредитование бизнеса в условиях финансовой нестабильности // Финансовая газета, 1/2009.

113. Шевчук Д. Подтверждение отдельных периодов трудового стажа на основе свидетельских показаний // Финансовая газета, региональный выпуск, 4/2009.

Интернет-сайты

114. http://www.deniskredit.ru

115. http://www.deniscredit.ru
116. http://www.denisshevchuk.narod.ru
117. http://www.samoobrazovanie.narod.ru
118. http://www.zaochkurs.narod.ru
119. http://www.pavlino-rus.narod.ru
120. http://www.zheleznodorozhni.narod.ru
121. http://www.corporateresources.narod.ru
122. http://www.mgu-frank.narod.ru
123. http://www.miigaik-rus.narod.ru

Электронные книги

1. Шевчук Д. А. Бизнес-кредит: технологии получения
2. Шевчук Д. А. Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель
3. Шевчук Д. А. Маркетинг: конспект лекций
4. Шевчук Д. А. Менеджмент: конспект лекций
5. Шевчук Д. А. Экономическая теория: конспект лекций
6. Шевчук Д. А. Деньги кредит банки: конспект лекций
7. Шевчук Д. А. Экономика недвижимости: конспект лекций
8. Шевчук Д. А. Теория государства и права: конспект лекций

9. Шевчук Д. А. Банковское дело: конспект лекций
10. Шевчук Д. А. Банковское право: конспект лекций
11. Шевчук Д. А. Бюджетирование: самоучитель
12. Шевчук Д. А. Английский язык: самоучитель
13. Шевчук Д. А. Реклама и рекламная деятельность: конспект лекций
14. Шевчук Д. А. История экономических учений: конспект лекций
15. Шевчук Д. А. Исследование систем управления: конспект лекций
16. Шевчук Д. А. Философия: конспект лекций
17. Шевчук Д. А. Стратегический менеджмент
18. Шевчук Д. А. Оценка недвижимости: конспект лекций
19. Шевчук Д. А. Ипотечный кредит: как получить квартиру
20. Шевчук Д. А. Начни свой бизнес: самоучитель
21. Шевчук Д. А. Свой бизнес: создание собственной фирмы
22. Шевчук Д. А. Правовое обеспечение предпринимательства
23. Шевчук Д. А. Кредиты физическим лицам (ипотека, автокредит, нецелевые кредиты)
24. Шевчук Д. А. Покупка дома и участка
25. Шевчук Д. А. Автокредит: технологии получения

26. Шевчук Д. А. Бизнес-планирование: как составить бизнес-план (для кредита, инвесторов и других целей)

27. Шевчук Д. А. Корпоративные финансы

28. Шевчук Д. А. Мастер продаж. Самоучитель

29. Шевчук Д. А. Конфликты: как ими управлять (конфликтология)

30. Шевчук Д. А. Журналистика: самоучитель-справочник

31. Шевчук Д. А. Оффшоры: инструменты налогового планирования и налоговой оптимизации

32. Шевчук Д. А. Банковские операции

33. Шевчук Д. А. Макроэкономика: конспект лекций

34. Шевчук Д. А. Микроэкономика: конспект лекций

35. Шевчук Д. А. Аудит

36. Шевчук Д. А. Налоговое планирование для бухгалтера: как законно уменьшить налоги

37. Шевчук Д. А. Страховые споры

38. Шевчук Д. А. НЛП. Психолингвистика. Техники убеждения

39. Шевчук Д. А. Источники финансирования бизнеса

40. Шевчук Д. А. Организация и финансирование инвестиций

41. Шевчук Д. А. Экономика организации: конспект лекций

42. Шевчук Д. А. Деловое общение
43. Шевчук Д. А. Международный учет (МСФО)
44. Шевчук Д. А. Международный учет (US GAAP)
45. Шевчук Д. А. Мировая экономика
46. Шевчук Д. А. Финансы и кредит
47. Шевчук Д. А. Учет и операционная техника в банках
48. Шевчук Д. А. Банковский аудит
49. Шевчук Д. А. Кредитование малого и среднего бизнеса
50. Шевчук Д. А. Банковский менеджмент. 100 экз. ответов
51. Шевчук Д. А. Финансовое право
52. Шевчук Д. А. Финансовый менеджмент
53. Шевчук Д. А. Финансы предприятия
54. Шевчук Д. А. Международные экономические отношения (МЭО)
55. Шевчук Д. А. Инвестиции
56. Шевчук Д. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности
57. Шевчук Д. А. Предпринимательское право
58. Шевчук Д. А. Управление персоналом
59. Шевчук Д. А. Актерское мастерство: самоучитель-справочник

60. Шевчук Д. А. Йога для красоты, здоровья и долголетия
61. Шевчук Д. А. Как играть на российских биржах
62. Шевчук Д. А. Организация предпринимательской деятельности
63. Шевчук Д. А. Делопроизводство
64. Шевчук Д. А. Гражданское право

Интернет-сайты

http://www.deniscredit.ru

http://www.deniskredit.ru

http://www.denisshevchuk.narod.ru

http://www.interfinance.ru

http://www.interfinance.info

http://www.pavlino-rus.narod.ru

http://www.zheleznodorozhni.narod.ru

http://www.corporateresources.narod.ru

http://www.mgu-frank.narod.ru

Об авторе Шевчук Денис Александрович

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих

должностях), Заместитель генерального директора INTERFINANCE (кредитный брокер, группа компаний, www.deniscredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М. В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), Кандидатский минимум по специальности «Финансы, денежное обращение и кредит», ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работы автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших образования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

Автор также пользовался консультациями сотрудников ведущих ВУЗов и организаций г. Москвы и г. Железнодорожный Московской обл. (в т. ч. микрорайон Павлино).

Оглавление

- Договор с юридическим лицом
- Карьера в банке. Техника трудоустройства
- Дополнительная информация
- Словарь экономических терминов
- А
- Б
- В
- Г
- Д
- Е
- Ж
- З
- И
- К
- Л
- М
- Н
- О

- Об авторе Шевчук Денис Александрович