**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ**

**ИНСТИТУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ФИНАНСОВ**

**КАФЕДРА ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА**

К У Р С О В А Я Р А Б О Т А

**По дисциплине*: << ДЕНЬГИ . КРЕДИТ . БАНКИ. >>***

Специальность: << ФИНАНСЫ И КРЕДИТ >> 060400

Форма обучения – заочная 3г.10м.

Зачетная книжка**:**  № 33590/98

Работу выполнил**: *Зражевская Т.А.***

Работу принял: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Санкт –Петербург**

**1999г.**

###### Содержание

1. Теория и практика использования лизинга в России и за рубежом. 3
2. Международный валютный фонд и его роль в стабилизации экономики развивающихся стран. 14
3. Денежное обращение в государстве и методы управления денежной массой. 20
4. Взаимосвязь наличной и безналичной форм денежной системы. 23
5. Список использованной литературы 27

### Теория и практика использования лизинга в России и за рубежом.

Одной из новых форм кредитных отношений, которую уже начали осваивать российские банки, является лизинг. Эта операция получила большое распространение в мировой банковской практике.

Феномен лизинга уже к началу 80-х гг. определился не как простая долгосрочная аренда, а как новая, нетрадиционная, дополнительная система перспективного финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования под залог, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы. Лизинговая операция способствует сотрудничеству и взаимодействию банковских структур с деловыми кругами по финансированию производ­ства, что так необходимо сегодня российской экономике.

Лизинговый бизнес представляет собой особую сферу предприни­мательской деятельности. При активном внедрении лизинг в силу при­сущих ему возможностей может стать мощным импульсом техничес­кого перевооружения производства, структурной перестройки российс­кой экономики, насыщения рынка высококачественными товарами. Эффективность лизинговых сделок, достигаемая в результате их при­менения в хозяйственной практике, состоит в активизации инвести­ционного процесса, улучшении финансового состояния предприя­тий лизингополучателей, повышении конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса.

Введение в экономический лексикон термина «лизинг» (от анг. 1еа-sing — сдавать в наем) связывают с операциями телефонной компании «Белл», руководство которой в 1877 г. приняло решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду. В настоящий период в странах с рыночной экономикой лизинговые операции для хозяйствующего субъекта становятся преимущественными при техничес­ком перевооружении производства.

В США лизинг превратился в один из основных видов экономичес­кого бизнеса. Быстрый рост новых лизинговых компаний, предлагавших свои услуги, и многообразная модификация условий лизинговых до­говоров определили самые различные варианты приобретения инвести­ционных средств предпринимателями в различных сферах экономики. Позднее лизинговые компании получили название «финансово-лизин­говые общества». Они стали обеспечивать производителям сбыт продук­ции путем передачи ее в аренду, а также финансирование сделок и разделение связанных с ними рисков.

В Западной Европе первые финансово-лизинговые общества появи­лись в конце 50-х — начале 60-х гг. Однако развитие лизинговых операций сдерживалось неопределенностью их статуса с позиций граж­данского, торгового и налогового законодательства. Лишь после того, как в налоговом законодательстве нашло отражение правовое закрепле­ние статуса лизинговых договоров, их рост характеризуется высокими темпами.

С начала 60-х гг. лизинговый бизнес получил свое развитие и на азиатском континенте.

В настоящее время основная часть мирового рынка лизинговых услуг сосредоточена в треугольнике «США — Западная Европа — Япония». В Западной Европе лизингодателями выступают преимущественно специализированные лизинговые компании, которые в 75—80% слу­чаев контролируются банками или являются их дочерними об­ществами.

Международный рынок лизинговых услуг считается одним из наибо­лее динамичных. По оценкам экспертов, к началу 1988 г. на условиях лизинга реализовывалось основных фондов на 250 млрд. долл., в то время как в 1979 г. — только на 50 млрд. долл.

В 90-х гг. в общей сумме капитальных вложений в машины и оборудование на долю лизинга приходилось: в США — 25—30%; в Англии, Франции, Швеции, Испании — 13—17; Италии, Голландии — 12—14; Австрии, Дании, Норвегии — 8—10; в Японии — 8—10%. В Японии объем лизинговых сделок за 1980—1988 гг. увеличился в 6 раз, а ежегодный прирост лизинговых операций составляет 25—30%.

Вместе с тем европейский рынок лизинга, несмотря на его быстрое развитие, по темпам несколько уступает США, Азиатско-Тихоокеанскому региону и Австралии.

В Австралии почти 33% общих промышленных капитальных вложе­ний производится на основе лизинга. В США большая часть ЭВМ, полиграфического и энергетического оборудования приобретается на условиях лизинга. Для подъемно-транспортного оборудования доля последнего составляет 58%, для пассажирских самолетов и станков — 50%. Наибольшее применение лизинг получил в отраслях с быстроменя­ющейся технологией и вычислительной техники, а также в автомобилест­роении, производстве средств связи, электронном оборудовании и т.п.

Для современного периода характерно создание международных лизинговых институтов. Так, Объединение европейских лизинговых обществ (штаб-квартира в Брюсселе) охватывает общества и союзы 17 европейских государств.

В ряде государств правительственные органы используют лизинг как особую форму поддержки малого бизнеса. Например, в Японии специ­ально создана система органов, обеспечивающая предоставление лизин­говых услуг малым предприятиям. В частности, в учрежденной в 1966 г. Системе лизингооборудования принимают участие в качестве кредито­ров национальное и префектурные правительства.

В России лизинг до недавнего времени применялся лишь в междуна­родной торговле и в сравнительно небольших объемах. Вместе с тем обследование предприятий и организаций показало, что большая часть потребителей испытывает необходимость в привлечении машин, обору­дования и другой техники на условиях аренды.

Образование специализированных лизинговых предприятий — «Арендомаш», «Колумб», «Интерлазерлизинг» — и лизинговых компаний — «Россия», «Молдовализинг» — и активное включение коммерческих банков в выполнение этих операций положили начало рынку лизинговых услуг в нашей стране. Так, в III квартале 1990 г. в России объем лизинговых операций коммерческих банков составил 55,1 млн. руб.

На 1 июля 1989 г. объем приобретенного имущества возрос в 220 раз, на начало 1990 г. — в 6 раз и в 1991 г. — в 2,9 раза. Объем лизинговых операций на 1 января 1996 г. составил 670,5 млрд. руб., а количество лизинговых компаний — 250.

Вместе с тем следует отметить, что при высоких темпах инфляции, нестабильном налоговом законодательстве, отсутствии нормативных актов, регулирующих лизинговые операции, последние становятся весь­ма рискованными, что мешает развитию финансового (капитального) лизинга в России.

Многие коммерческие банки фактически скрывают за лизинговыми договорами сделки по продаже высокодоходных товаров (ЭВМ, видео­техника, автотранспортные средства). Отмечается также тенденция, когда коммерческие банки относят к лизингу другие виды услуг, что связано с недостаточным знанием особенностей операций по лизингу, являющихся по своей конструкции одной из наиболее сложных финан­совых операций.

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 операции:

* краткосрочная аренда (рейтинг) — на срок от одного дня до одного года;
* среднесрочная аренда (хайринг) — на срок от одного года до одного года до трех лет;
* долгосрочная аренда (лизинг) — на срок от трех до 20 лет и более.

Под лизингом обычно 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 это имущество в аренду на долгосрочный период. Таким образом, лизинговая компания фактически кредитует арендатора. Поэтому лизинг иногда называют «кредит-аренда» (фр. «креди-бай»).

В отличие от договора купли-продажи, по которому право собствен­ности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге право собственности на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь право на его временное исполь­зование. По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить лизинговый договор или вернуть оборудование владельцу по истечении срока договора.

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 только 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.

Основу лизинговой сделки составляют:

• объект сделки;

• субъекты сделки (стороны лизингового договора);

• срок лизингового договора (период лиза);

• лизинговые платежи;

• услуги, предоставляемые по лизингу.

Лизинговые фирмы в редких случаях являются независимыми, т.е. не имеющими родственных связей с другими компаниями. В большинстве своем они представляют собой филиалы или дочерние компании промышленных и торговых фирм, банков и страховых обществ. При этом чаще всего лизинговые компании контролируются банками.

Внедрение банков на рынок лизинговых услуг связано, **во-первых,** с тем, что лизинг является капиталоемким видом бизнеса, а банки являются основными держателями денежных ресурсов. **Во-вторых,** лизи­нговые услуги по своей экономической природе тесно связаны с банковским кредитованием и являются своеобразной альтернативой последнему. Конкуренция на финансовом рынке толкает банки к активному расширению этих операций, что выдвинуло банки в первую категорию фирм, осуществляющих лизинговые операции. При этом банки контролируют и независимые лизинговые фирмы, предоставляя им кредиты. Кредитуя лизинговые общества, они косвенно финансируют лизингополучателей в форме товарного кредита.

Ко второй категории фирм, осуществляющих лизинговые операции, относятся промышленные и строительные фирмы, использующие для сдачи в аренду собственную продукцию.

К третьей категории фирм, осуществляющих сделки на основе лизинга, можно отнести различные посреднические и торговые фирмы.

Под периодом лиза понимается срок действия лизингового договора. Поскольку лизинг является особой формой долгосрочной аренды, высокая стоимость и длительный срок службы объектов сделки опреде­ляют временные рамки периода лиза.

При определении срока лизингового договора лизингодатель и лизингополучатель учитывают следующие моменты:

**срок службы оборудования,**

**период амортизации оборудования**

**цикл появления более производительного или дешевого аналога сделки.**

**динамику инфляционных процессов.**

**конъюнктуру рынка ссудных капиталов и тенденции его развития.**

В проекте лизинговых операций наиболее сложным моментом яв­ляется определение суммы лизинговых (арендных) платежей, причи­тающихся лизингодателю. При краткосрочной и среднесрочной арен­де сумма арендных выплат в значительной мере определяется ко­нъюнктурой рынка арендуемых товаров. При долгосрочной аренде (лизинге) в основу расчета лизинговых платежей закладываются ме­тодически обоснованные расчеты, что связано со значительной сто­имостью объекта сделки и продолжительным сроком лизингового контракта.

В состав любого лизингового платежа входят следующие основные элементы:

• амортизация;

• плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки;

• лизинговая маржа, включающая доход лизингодателя за оказыва­емые им услуги (1—3%);

• рисковая премия, величина которой зависит от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

Лизинг характеризуется большим разнообразием услуг, которые могут быть предоставлены лизингополучателю. Все виды этих услуг можно условно разделить на две группы.

**Технические услуги,** связанные с организацией транспортировки объекта лизинга к месту его использования клиентом: монтажом и наладкой сданного в лизинг оборудования; техническим обслуживанием и текущим ремонтом оборудования (особенно в случае сложного новейшего оборудования).

**Консультационные услуги** — услуги по вопросам налогообложения оформления сделки и др.

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообрази­ем форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции.

В зависимости от различных признаков лизинговые операции можно сгруппировать следующим образом.

По составу участников различают:

• прямой лизинг, при котором собственник имущества самостоятель­но сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка);

• косвенный лизинг, когда передача имущества происходит через посредника (трехсторонняя или многосторонняя сделка).

Частным случаем прямого лизинга считают возвратный лизинг, сущность которого в том, что лизинговая фирма приобретает у владельца оборудование и сдает его ему же в аренду.

По типу имущества выделяют:

• лизинг движимого имущества;

• лизинг недвижимого имущества;

• лизинг имущества, бывшего в эксплуатации. По степени окупаемости существует:

• лизинг с полной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного договора происходит полная выплата стоимости имущества;

• лизинг с неполной окупаемостью, когда в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого иму­щества.

По условиям амортизации различают:

• лизинг с полной амортизацией и соответственно с полной выплатой стоимости объекта лизинга;

• лизинг с неполной амортизацией, т.е. с частичной выплатой стоимости.

По степени окупаемости и условиям амортизации выделяют:

• финансовый лизинг, т.е. в период действия договора о лизинге арендатор выплачивает арендодателю всю стоимость арендуемого иму­щества (полную амортизацию). Финансовый лизинг требует больших капитальных вложений и осуществляется в сотрудничестве с банками;

• оперативный лизинг, т.е. переуступка имущества осуществляется на срок, меньший, чем период его амортизации. Договор заключается на срок от 2 до 5 лет. Объектом такого лизинга обычно является оборудование с высокими темпами морального старения.

По объему обслуживания различают:

• чистый лизинг, если все обслуживание передаваемого предмета аренды берет на себя лизингополучатель;

• лизинг с полным набором услуг — полное обслуживание объекта сделки возлагается на лизингодателя;

• лизинг с частичным набором услуг — на лизингодателя возлагают­ся лишь отдельные функции по обслуживанию предмета лизинга.

В зависимости от сектора рынка, где происходят операции, выделяют:

• внутренний лизинг — все участники сделки представляют одну страну;

• международный лизинг — хотя бы одна из сторон или все стороны принадлежат разным странам, а также если одна из сторон является совместным предприятием.

Внешний лизинг подразделяют на экспортный и импортный лизинг. При ЭКСПОРТНОМ лизинге зарубежной страной является лизин­гополучатель, а при ИМПОРТНОМ лизинге — лизингодатель.

По отношению к налоговым и амортизационным льготам выделяют:

• фиктивный лизинг — сделка носит спекулятивный характер и заключается с целью извлечения наибольшей прибыли за счет получения необоснованных налоговых и амортизационных сделок;

• действительный лизинг — арендодатель имеет право на такие' налоговые льготы, как инвестиционная скидка и ускоренная амор­тизация, а арендатор может вычитать арендные платежи из доходов, заявляемых для уплаты налогов.

По характеру лизинговых платежей различают:

• лизинг с денежным платежом — все платежи производятсявденежной форме;

• лизинг с компенсационным платежом — платежи осуществляются поставкой товаров, произведенных на данном оборудовании, или в форме оказания встречной услуги;

• лизинг со смешанным платежом.

Существующие формы лизинга можно объединить в два основных вида: оперативный и финансовый лизинг.

ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ — это арендные отношения, при кото­рых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта.

Для оперативного лизинга характерны следующие основные при­знаки:

• лизингодатель не рассчитывает возместить все свои затраты за счет поступления лизинговых платежей от одного лизингополучателя;

• лизинговый договор заключается, как правило, на 2—5 лет, что значительно меньше сроков физического износа оборудования, и может быть расторгнут лизингополучателем в любое время;

• риск порчи или утери объекта сделки лежит в основном на лизингодателе. В лизинговом договоре может предусматриваться опре­деленная ответственность лизингополучателя за порчу переданного ему имущества, но ее размер значительно меньше первоначальной цены имущества;

• ставки лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге. Это вызвано тем, что лизингодатель, не имея полной гарантии окупаемости затрат, вынужден учитывать различные коммерческие риски (риск не найти арендатора на весь объем имеющегося оборудова­ния; риск поломки объекта сделки; риск досрочного расторжения договора) путем повышения цены на свои услуги;

• объектом сделки являются преимущественно наиболее популярные виды машин и оборудования.

При оперативном лизинге лизинговая компания приобретает обору­дование заранее, не зная конкретного арендатора. Поэтому фирмы, занимающиеся оперативным лизингом, должны хорошо знать конъюнк­туру рынка инвестиционных товаров, как новых, так и бывших уже в употреблении. Лизинговые компании при этом виде лизинга сами страхуют имущество, сдаваемое в аренду, и обеспечивают его техничес­кое обслуживание и ремонт.

По окончании срока лизингового договора лизингополучатель имеет следующие возможности его завершения:

• продлить срок договора на более выгодных условиях;

• вернуть оборудование лизингодателю;

• купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по справедливой рыночной стоимости. Поскольку при заключении договора заранее нельзя достаточно точно определить остаточную рыночную стоимость объекта сделки на момент окончания лизингового контракта, то это положение требует от лизинговых фирм хорошего знания конъюнктуры рынка подержанного оборудования.

Лизингополучатель при помощи оперативного лизинга стремится избежать рисков, связанных с владением имуществом, например с моральным старением, снижением рентабельности в связи с изменением спроса на производимую продукцию, поломкой оборудования, увеличе­нием прямых и косвенных непроизводительных затрат, вызванных ремонтом и простоем оборудования, и т. д. Поэтому лизингополучатель предпочитает оперативный лизинг в случаях, когда:

• предполагаемые доходы от использования арендованного оборудо­ванияне окупают его первоначальной цены;

• оборудование требуется на небольшой срок (сезонные работы или разовое использование);

• оборудование требует специального технического обслуживания;

• объектом сделки выступает новое, непроверенное оборудование.

Перечисленные особенности оперативного лизинга определили его распространение в таких отраслях, как сельское хозяйство, транспорт, горнодобывающая промышленность, строительство, электронная об­работка информации.

ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ — это соглашение, предусматривающее в течение периода своего действия выплату лизинговых платежей, покры­вающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

Финансовый лизинг характеризуется следующими основными че­ртами:

• участием третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);

• невозможностью расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя. Однако на практике это иногда происходит, что оговаривается в соглашении о лизинге, но в этом случае стоимость операции значительно возрастает;

• более продолжительным периодом лизингового соглашения (обыч­но близким сроку службы объекта сделки);

• объекты сделок при финансовом лизинге, как правило, отличаются высокой стоимостью.

Так же, как и при оперативном лизинге, после завершения срока контракта лизингополучатель может:

• купить объект сделки, но по остаточной стоимости;

• заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке;

• вернуть объект сделки лизинговой компании.

О своем выборе лизингополучатель сообщает лизингодателю за 6 месяцев или в другой период до окончания срока договора. Если в договоре предусматривается соглашение (опцион) на покупку предмета сделки, то стороны заранее определяют остаточную стоимость объекта. Обычно она составляет от 1 до 10% первоначальной стоимости, что дает право лизингодателю начислять амортизацию на всю стоимость обору­дования.

Поскольку финансовый лизинг по экономическим признакам схож с долгосрочным банковским кредитованием капитальных вложений, то особое место на рынке финансового лизинга занимают банки, финан­совые компании и специализированные лизинговые компании, тесно связанные с банками. В ряде стран банкам разрешено заниматься только финансовым лизингом.

.Мы рассмотрели два основных вида лизинга. На практике же существует *множество форм лизинговых сделок,* однако их нельзя рассматривать как самостоятельные типы лизинговых операций.

**Под формами лизинговых сделок** понимаются устоявшиеся модели лизинговых контрактов. Наибольшее распространение в международной практике получили следующие формы лизинговых операций:

ЛИЗИНГ «СТАНДАРТ». Под этой формой лизинга поставщик продает объект сделки финансирующему обществу, которое через свои лизинговые компании сдает его в аренду потребителям.

При ВОЗВРАТНОМ ЛИЗИНГЕ собственник оборудования продает его лизинговой фирме и одновременно берет это оборудование у него в аренду. В результате этой операции продавец становится арендатором. Возвратный лизинг применяется в случаях, когда собственник объекта сделки испытывает острую потребность в денежных средствах и с помощью данной формы лизинга улучшает свое финансовое состояние.

ЛИЗИНГ «ПОСТАВЩИКУ». В этом случае продавец оборудования также становится лизингополучателем, как и при возвратном лизинге, но арендованное имущество используется не им, а другими арендаторами, которых он обязан найти и сдать им объект сделки в аренду. Субаренда является обязательным условием в контрактах подобного рода.

КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ. При этой форме лизинга аренд­ные платежи осуществляются поставками продукции, изготовленной на оборудовании, являющемся объектом лизинговой сделки.

ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЙ ЛИЗИНГ. В лизинговом соглашении при данной форме предусматривается периодическая замена оборудования по требованию арендатора на более совершенные образцы.

ЛИЗИНГ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ СРЕДСТВ. Эта форма лизинга предусматривает получение лизингодателем долгосрочного займа у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80% сдаваемых в аренду активов. Кредиторами в таких сделках являются крупные коммерческие и инвестиционные банки, располагающие значительными ресурсами, привлеченными на долговременной основе.

Финансирование лизинговых сделок банками осуществляется в основном двумя способами:

• *заем.* Банк кредитует лизингодателя, предоставляя ему кредит на одну лизинговую операцию или, что бывает чаще, на целый пакет лизинговых соглашений. Сумма кредита зависит от репутации и креди­тоспособности лизингодателя;

• *приобретение обязательств.* Банк покупает у лизингодателя обяза­тельства его клиентов без права на регресс (обратное требование), учитывая при этом репутацию лизингополучателей и эффективность проекта. Этот способ применяется при крупных разовых сделках с участием надежных заемщиков. Банковские учреждения при организации финансирования проекта с участием лизинговой компании выступают также в качестве гарантов. Обеспечением банковской ссуды при получе­нии ее лизингодателем (без права обратного требования к лизин­гополучателю) являются объекты лизинговой сделки и лизинговые платежи.

В США 85% сделок по финансовому лизингу относятся к изложенной выше форме лизинга. Она получила также название аренды инвестицион­ного типа или аренды с участием третьей стороны. Для снижения риска неплатежа кредиторы лизингодателя включают в лизинговые контракты специальное условие, которое предусматривает абсолютное и безуслов­ное обязательство производить платежи в установленные сроки и в случаях выхода из строя оборудования по вине лизингодателя. Платежи не приостанавливаются, а лизингополучатель предъявляет претензии лизингодателю.

При сдаче в аренду крупномасштабных объектов (самолеты, суда, буровые платформы, вышки) наиболее часто используется **групповой (акционерный) лизинг.** При таких сделках в роли лизингодателя выступает несколько компаний.

КОНТРАКТНЫЙ НАЕМ — это специальная форма лизинга, при которой лизингополучателю предоставляются в аренду комплектные парки машин, сельскохозяйственной, дорожностроительной техники, тракторов, автотранспортных средств.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ — право лизингополучателя дополнять список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов.

Мы назвали лишь несколько из наиболее распространенных форм лизинговых контрактов. На практике имеет место сочетание различных форм контрактов, что увеличивает их число.

Быстрый рост лизинговых операций объясняется наличием ряда пре­имуществ. Преимуществами лизингополучателя являются:

• 100%-ное финансирование сделки по фиксированным ставкам. Ли­зинг обычно не требует авансовых платежей, что очень важно для новых и развивающихся субъектов рыночных отношений (компаний, фирм, предприятий);

• возможность расширения производства и наладка оборудования без крупных затрат и привлечения заемных средств;

• затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора. Высвобождаются средства на другие цели;

• защита от устаревания (морального износа) — лизинг способствует быстрой замене старого оборудования на более современное, сокращает риск морального износа;

• не привлекается заемный капитал; в балансе поддерживается оп­тимальное соотношение собственного и заемного капитала;

• арендные платежи увязаны с прибыльностью использования полу­ченной по лизингу техники;

• техническое обслуживание и ремонт может взять на себя арен­додатель;

• возможность обновлять оборудование без значительных затрат;

• налоговые льготы и инвестиционные стимулы;

• приобретение оборудования по окончании договора;

• при оперативном лизинге риск гибели оборудования лежит на арендодателе;

• высокая гибкость, лизинг позволяют оперативно реагировать на рыночные изменения;

• лизинговые платежи не включаются в показатель внешней задол­женности страны.

К преимуществам лизингодателя (банка) при лизинговой сделке относят:

• расширение сферы приложения банковского капитала;

• относительно меньший риск, чем предоставление банковских ссуд;

• налоговые льготы;

• возможность установления более тесных контактов с производи­телями оборудования, что создает дополнительные условия для делового сотрудничества.

Для поставщика преимущества лизинга сводятся к расширению воз­можностей сбыта и получению денег наличными.

Организация и техника проведения лизинговых операций определяют­ся особенностями законодательства отдельных стран.

Арендатор с целью получения необходимого оборудования от лизин­говой компании представляет последней заявку на аренду, в которой указываются наименование оборудования, поставщик (предприятие-из­готовитель), тип, марка, цена оборудования или другого имущества, приобретаемого для арендатора, и срок пользования им. В заявке также содержатся данные, характеризующие производственную и финансовую деятельность арендатора.

После тщательного анализа представленных сведений лизинговая компания принимает окончательное решение и доводит его до сведения лизингополучателя письмом, к которому прилагаются общие условия лизингового контракта, а поставщик оборудования информируется о намерении лизинговой компании приобрести оборудование. В этом слу­чае лизингодатель согласовывает с поставщиком цену оборудования, а при необходимости может проверить надежность, производительность и эффективность объекта сделки.

Лизингополучатель, ознакомившись с общими условиями лизингово­го соглашения, высылает лизингодателю письмо с подтверждением-обя­зательством и подписанным экземпляром общих условий контракта, приложив к нему бланк заказа на оборудование. Этот документ состав­ляется фирмой-поставщиком и визируется лизингополучателем.

Получив перечисленные документы, лизингодатель подписывает за­каз и высылает его поставщику оборудования.

Вместо бланка заказа может использоваться договор купли-продажи оборудования, заключаемый поставщиком и лизинговой фирмой, или наряд на поставку, в котором излагаются общие условия поставки.

Поставщик оборудования отгружает его лизингополучателю, кото­рый возлагает на себя обязанности по приемке оборудования. Постав­щик, как правило, осуществляет монтаж и ввод в эксплуатацию объекта сделки. По окончании работы составляется протокол приемки, свидете­льствующий о фактической поставке оборудования, его монтаже и вводе в действие без претензий к поставщику. Протокол приемки подписывает­ся всеми участниками лизинговой операции, и лизингодатель оплачивает стоимость объекта сделки поставщику.

**Таким** образом, в основе лизинговой сделки лежат следующие до­кументы:

• лизинговый договор;

• договор купли-продажи или наряд на поставку объекта сделки;

• протокол приемки объекта сделки.

Лизинговые операции являются рискованными, как и другие банковс­кие операции. В зависимости от вида лизинговые риски можно клас­сифицировать следующим образом.

МАРКЕТИНГОВЫЕ РИСКИ — риск не найти арендатора на все имеющееся оборудование. Он присущ в основном оперативному лизингу. Способом страхования является увеличение рисковой премии в лизин­говом платеже; использование для сделок наиболее популярных видов оборудования и другой техники; продажа объекта сделки по окончании лизингового договора с учетом конъюнктуры рынка.

ЦЕНОВОЙ РИСК — риск потенциальной потери прибыли, свя­занный с изменением цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового контракта. Лизингодатель теряет потенциальную прибыль при повышении цен на объекты лизинговых сделок, заклю­ченных по старым ценам. Лизингополучатель, напротив, терпит убытки при падении цен на арендованное по старым ценам оборудование. Взаимная минимизация этого риска осуществляется путем установления фиксированной суммы каждого лизингового платежа на протяжении всего периода лиза. Сумма лизинговых платежей рассчитывается исходя из рыночной стоимости объекта сделки на момент заключения кон­тракта.

Риск гибели или невозможности дальнейшей эксплуатации минимизи­руется путем страхования объекта сделки. При оперативном лизинге объект сделки страхует лизингодатель, при финансовом — лизингополу­чатель.

РИСК НЕСБАЛАНСИРОВАННОЙ ЛИКВИДНОСТИ — возмож­ность финансовых потерь, возникающих в случае неспособности лизин­годателя покрыть свои обязательства по пассиву баланса требованиями по активу. Этот риск возникает, когда лизингодатель не в состоянии рефинансировать свои активные операции, сроки платежей по которым не наступили, за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов. Минимизация этого риска достигается путем: увязки потоков денежных средств во времени и по объемам; создания резервного фонда; дивер­сификации пассивных операций.

РИСК НЕПЛАТЕЖА — риск неуплаты лизингополучателем лизин­говых платежей. Минимизация этого риска основана на: тщательном анализе финансового положения лизингополучателя; лимитировании суммы одного лизингового контракта; получении гарантий от третьих лиц; страховании риска неплатежа.

ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК — опасность потерь, возникающих в резуль­тате превышения процентных ставок, выплаченных лизинговой компани­ей по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными в лизин­говых контрактах. Снижение процентного риска осуществляется путем купли-продажи финансовых фьючерсов или заключения сделки «процент­ный своп».

ВАЛЮТНЫЙ РИСК — возможность денежных потерь в результате колебания валютных курсов. Эти риски минимизируются подобно про­центному риску.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ тесно связаны меж­ду собой. Наиболее ярко проявляются при осуществлении международ­ных лизинговых операций.

Политический риск представляет опасность финансовых потерь, свя­занных с изменением политической ситуации в стране, забастовками, изменением государственной экономической политики, аннулированием государственного заказа и т.п.

Юридический риск связан с потерями, возникающими в результате изменения законодательных актов.

При осуществлении международных лизинговых сделок целесообраз­но использовать следующие способы управления юридическими и поли­тическими рисками:

• анализ особенностей политической ситуации и налогового законо­дательства страны пребывания лизингополучателя;

• увеличение рисковой премии пропорционально предполагаемой ве­личине рисков;

• межправительственные соглашения по гарантии инвестиций.

### Международный валютный фонд и его роль в стабилизации экономики развивающихся стран.

Международный Валютный Фонд — межправительственная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами–членами и оказания им финансовой помощи при валютных затруднениях, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления кратко– и среднесрочных кредитов в иностранной валюте. Фонд — специализированное учреждение ООН — практически служит институциональной основой мировой валютной системы. МВФ был учрежден на международной валютно-финансовой конференции ООН, проходившей с 01 по 22 июля 1944 года в Бреттон-Вудсе (США, штат Нью–Гэмпшир). Конференция приняла Статьи Соглашения о МВФ, которое является его Уставом и вступило в силу 27 декабря 1945 года; практическую деятельность Фонд начал с 1 марта 1947 года.

В связи с эволюцией мировой валютной системы Устав МВФ трижды пересматривался:

В 1969 году с введением системы СДР;

В 1976 году с созданием Ямайской валютной системы;

В ноябре 1992 года с включением санкции — приостановки права участвовать в голосовании — по отношению к странам, не погасившим свои долги Фонду.

Управление в МВФ осуществляется согласно Статьям Соглашения. В структуру управления МВФ входят Совет Управляющих, Временный Комитет, Комитет Развития, Исполнительный Совет, Управляющий, персонал.

Совет Управляющих — высший руководящий орган МВФ, в котором каждая страна-член представлена управляющим и его заместителем, назначаемыми на пять лет. Обычно это министры финансов или руководители центральных банков. Совет управляющих обычно собирается на сессии один раз в год, но может собираться или принимать постановления, голосованием по почте и чаще.

Временный Комитет исполняет решения Исполнительного Совета. Состоит из 24 управляющих МВФ, министров или других официальных лиц сравнимого ранга. Временный Комитет собирается дважды в год и отчитывается Совету Управляющих об управлении и функционировании международной валютной (monetary) системы, а также вносит предложения об изменении Статей Соглашения.

Комитет Развития так же, как и Временный Комитет состоит из 24 управляющих МВФ, министров или других официальных лиц сравнимого ранга, дает рекомендации и отчитывается Совету Управляющих МВФ.

Исполнительный Совет. Большую часть своих полномочий Совет Управляющих делегирует Исполнительному Совету. Исполнительный Совет ведает широким кругом вопросов административного и операционного характера, а также занимается вопросами касающимися политики Фонда в отношении стран-членов.

Управляющий. Избранный Исполнительным Советом, Управляющий МВФ возглавляет Исполнительный Совет и является главой персонала организации. Под управлением Исполнительного Совета Управляющий отвечает за повседневную деятельность МВФ. Управляющий назначается на пять лет и может быть переизбран на последующий срок.

Персонал. Статьи Соглашения требуют от персонала, назначенного в МВФ демонстрации самых высоких стандартов профессионализма и технической компетентности, и отражает интернациональность организации. Приблизительно 125 наций представлены среди 2,300 сотрудников организации.

Каждый член МВФ имеет свою квоту (долю), выраженную в СДР, которая равна участию страны-члена в МВФ. Квота, которая была придумана для отражения отношения размеров экономики стран-членов, является базовым элементом во взаимоотношениях финансового и организационного характера стран-членов и Фондом. Она определяет количество голосов, имеющихся у страны-члена МВФ, и равна 250 "базисных" голосов, которые предоставляются каждой стране, участвующей в Фонде плюс 1 голос за каждые 1000,000 СДР. Квота также определяет сумму подписки страны на капитал МВФ и возможность использования ресурсов Фонда. Страна-участник обязана оплатить 25% от величины своей подписки в СДР или в валюте других стран-участниц, определяемой МВФ, согласно уставу; остаток страна оплачивает в своей валюте.

Когда страна собирается стать участницей МВФ персонал фонда рассчитывает для нее квоту и сравнивает полученный результат с квотами уже состоящих в Фонде стран с похожими экономическими характеристиками. Полученное значение квоты обсуждается комитетом "Участников" (membership) Исполнительного совета. После того, как страна собирающаяся вступить в Фонд согласится с условиями договора членства, Исполнительный совет (в полном составе) готовит резолюцию для Совета управляющих. По завершении всех формальных шагов представленная страна приглашается в Вашингтон для подписания Статей Соглашения.

На 1 августа 1997 года 181 страна являлась членом Фонда с суммой квот порядка 145,3 млрд. СДР.

В Уставе Фонда для идентификации его кредитной деятельности использу­ются два понятия: 1) сделка (transaction) - предостав­ление валютных средств странам из его ресурсов: 2) операция (operation) - оказание посреднических фина­нсовых и технических услуг за счет заемных средств. МВФ осуществляет кредитные операции только с офи­циальными органами - казначействами, центральны­ми банками, стабилизационными фондами. Разли­чаются кредиты на покрытие дефицита платежного баланса и на поддержку структурной перестройки эко­номической политики стран-членов.

Страна, нуждающаяся в иностранной валюте, про­изводит покупку (purchase) или иначе заимствование (drawing) иностранной валюты либо СДР в обмен на эквивалентное количество национальной валюты, которое зачисляется на счет МВФ в центральном банке данной страны. При разработке механизма МВФ предполагалось, что страны-члены будут предъ­являть равномерный спрос на валюты, а поэтому их национальные валюты, поступающие в Фонд, станут переходить от одной страны к другой. Таким образом, эти операции не должны были являться кредитными в строгом смысле слова. На практике в Фонд обращают­ся с просьбами о предоставлении кредита главным образом страны с неконвертируемыми валютами. Вследствие этого МВФ, как правило, предоставляет валютные кредиты государствам-членам как бы «под залог» соответствующих сумм неконвертируемых на­циональных валют. Поскольку на них нет спроса, они остаются в Фонде до выкупа их странами-эмитентами этих валют.

Доступ стран-членов к кредитным ресурсам МВФ ограничен определенными условиями. Согласно перво­начальному Уставу они состояли в следующем: во-первых, сумма валюты, полученной страной-членом за двенадцать месяцев, предшествовавших его новому обращению в Фонд, включая испрашиваемую сумму, не должна была превышать 25% величины квоты стра­ны; во-вторых, общая сумма валюты данной страны в активах МВФ не могла превышать 200% величины ее квоты (включая 75% квоты, внесенных в Фонд по подписке). В пересмотренном в 1978 г. Уставе первое ограничение было устранено. Это позволяет странам-членам использовать их возможности получения валю­ты в МВФ в течение более короткого срока, чем пять лет, которые нужны были для этого прежде. Что ка­сается второго условия, то в исключительных обстоя­тельствах и его действие может приостанавливаться.

МВФ взимает со стран-заемщиц разовый комисси­онный сбор в размере 0,5% от суммы сделки и опреде­ленную плату (charge), или процентную ставку, за предоставляемые им кредиты, которая базируется на рыночных ставках.

По истечении установленного периода времени страна-член обязана произвести обратную опера­цию — выкупить национальную валюту у Фонда, вер­нув ему средства в СДР или иностранных валютах. Помимо того, страна-заемщик обязана досрочно производить выкуп своей излишней для Фонда валюты по мере улучшения ее платежного баланса и увеличения валют­ных резервов. Если находящаяся в МВФ национальная валюта страны-должника покупается другим государ­ством- членом, то тем самым погашается ее задолжен­ность Фонду.

Приобретаемая страной-членом в МВФ первая по­рция иностранной валюты в размере до 25% квоты (до Ямайского соглашения бывшая золотая доля) с 1978 г. называется резервной долей. Она определяется как превышение величины квоты страны-члена над суммой находящегося в распоряжении Фонда запаса нацио­нальной валюты данной страны.

Средства в иностранной валюте, которые могут быть приобретены страной-членом сверх резервной доли (100% вели­чины квоты), делятся на четыре кредитные доли (транши) по 25% квоты. Предельная сумма кредита, которую страна может приобрести у МВФ в резуль­тате полного использования резервной и кредитных долей, составляет 125% размера ее квоты. Обязательства страны-заемщицы, предусматривающие проведение ею соответствующих финансово-экономических мероприятий, фиксируются в «письме о намерениях», направляе­мом в МВФ. Если Фонд сочтет, что страна исполь­зует кредит «в противоречии с целями Фонда» или не выполняет его предписаний, он может ограничить или полностью прекратить кредитование страны. Использование первой кредитной доли может быть осуществлено как в форме прямой покупки ино­странной валюты, при которой страна получает всю испрашиваемую сумму немедленно после одобрения Фондом ее запроса, так и путем заключения с МВФ соглашения о резервном кредите.

*Соглашения о ре**зервном кредите, или с**оглашения* *«стэнд-бай»* (Stand-by Arrangements), обеспечивают стране-члену гарантию того, что она сможет получать иностранную валюту от МВФ в обмен на националь­ную в соответствии с договоренностью в любое время при соблюдении страной оговоренных условий. Подо­бная практика предоставления кредитов аналогична открытию кредитной линии.

Главным назначением кредитов «стэнд-бай» яв­ляется в настоящее время кредитование макроэконо­мических стабилизационных программ стран-членов МВФ. Валюта, предоставляемая Фондом в виде ре­зервного кредита в рамках верхних кредитных долей, выдается определенными порциями (траншами) через установленные промежутки времени в течение срока соглашения.

Основанием для обращения страны к МВФ с про­сьбой о предоставлении кредита в рамках системы расширенного кредитования может быть серьезное на­рушение равновесия платежного баланса, вызванное структурными расстройствами в области производст­ва, торговли или ценового механизма. Соглашения о расширенных кредитах обычно ограничены сроком в три года; при необходимости и по просьбе стран-чле­нов — до четырех лет.

Специальные фонды. В целях расширения своих кре­дитных возможностей МВФ практикует создание спе­циальных фондов (англ. facility - устройство, меха­низм, фонд). Они различаются по целям, условиям и стоимости кредита.

1. Фонд компенсационного и непредвиденного кре­дитования предназначен для кредитования стран-чле­нов МВФ, у которых дефицит платежного баланса обусловлен внешними, не зависящими от них фактора­ми. В их числе: стихийные бедствия, непредвиденное падение мировых цен, промышленный спад и введение протекционистских ограничений в странах-импорте­рах. Появление товаров-заменителей и т. п. Этот фонд включает три компонента:

* с 1963 г. кредитование (в настоящее время до 30% квоты) стран, особенно экспортеров сырья, ва­лютные поступления которых сокращаются в резуль­тате падения мировых цен на сырье;
* с 1981 г. кредитование (до 15"/о квоты) стран-импортеров зерна, испытывающих трудности в связи с ростом мировых цен на зерно: с декабря 1990 г. по июнь 1992 г. кредитование стран-импортеров нефти, нефтепродуктов и природного газа:
* с 1988 г. компенсационное финансирование не­предвиденных потерь для помощи странам, испытыва­ющим влияние непредсказуемых внешних факторов (до 30% квоты).

2. В июне 1969 г. создан Фонд кредитования буфер­ных (резервных) запасов для оказания помощи стра­нам, участвующим в создании подобных запасов сы­рьевых товаров в соответствии с международными соглашениями, если это ухудшает их платежный ба­ланс. Лимит — 30% квоты.

3. С 1989 г. функционирует Фонд финансовой под­держки операций по сокращению и обслуживанию внешнего долга. Это объясняется активной ролью МВФ в урегулировании долгового кризиса развива­ющихся стран в 80-х годах. При предоставлении резервных или расширенных кредитов странам-долж­никам часть суммы этих кредитов (до 25%) может быть зарезервирована в целях сокращения основного долга. Кроме того, в целях частичной компенсации процентных платежей либо дополнительного обеспече­ния основного долга при обмене по паритетной сто­имости долговых обязательств на облигации с более низкой процентной ставкой МВФ может выделять дополнительные средства сверх резервных или рас­ширенных кредитов. Лимит кредитов составляет с ноября 1992 г. 30% квоты страны. Фактически вели­чины дополнительного кредита определяются Фондом в результате рассмотрения каждого конкретного слу­чая, с учетом «степени радикальности» программы макроэкономической стабилизации и структурной пе­рестройки соответствующей страны.

4. В апреле 1993 г. МВФ учредил Фонд поддержки структурных преобразований. Этот фонд ориентиро­ван на страны, осуществляющие переход к рыночной экономике путем радикальных экономических и поли­тических реформ. Поводом для его использования мо­жет быть, во-первых, резкое падение поступлений от экспорта вследствие перехода к многосторонней, ос­нованной на рыночных ценах торговле, во-вторых, значительное и устойчивое увеличение стоимости им­порта из-за мировых цен, особенно на энергоносители, и. в-третьих, сочетание обоих этих явлений. Пред­оставление кредитов в данном случае обусловливает­ся выполнением страной-заемщицей набора более «мягких» макроэкономических обязательств, чем те, с которыми связано получение стандартных полномас­штабных резервных кредитов. Страны-члены могут получать средства в рамках «промежуточного», или «переходного», кредитования до 50% их квоты. Кре­диты предоставляются двумя равными долями по 50% каждая с интервалом в полгода. Практически этот фонд образован главным образом для стран бывшего СССР, переживающих огромные трудности в условиях перехода к рыночной экономике и не способных пока выполнять обычные жесткие требова­ния МВФ.

Получение странами членами МВФ средств из специальных фондов - это дополнение к их кредит­ным долям. Использование страной ресурсов специ­альных фондов может увеличивать находящийся в рас­поряжении МВФ запас ее национальной валюты сверх кумулятивных пределов, установленных для получения кредитных долей.

Кроме функционирующих ныне четырех специаль­ных фондов МВФ периодически создает временные кредитные фонды в целях решения острых проблем международных валютных отношений. Для их форми­рования привлекаются заемные средства из различных внешних официальных источников. К временным спе­циальным фондам относятся:

1) Нефтяной фонд в объеме 6,9 млрд. СДР, или 8 млрд. долл. (1974—1976 гг.). предоставлял кредиты странам-членам МВФ для покрытия дополнительных расходов, вызванных увеличением стоимости импорта нефти и нефтепродуктов. Необходимые для этого ре­сурсы ссудили преимущественно страны—экспортеры нефти. Развивающиеся страны количественно преоб­ладали среди получателей кредитов, но их доля была невелика (1/3) по сравнению с развитыми государст­вами. Условия предоставления кредитов из нефтяного фонда были жесткие: сравнительно высокие процент­ные ставки (не менее 7,2% годовых); обязательное выполнение рекомендаций МВФ при проведении на­циональной энергетической и валютной политики. Вследствие этого доступ развивающихся стран к ресур­сам нефтяного фонда был ограничен: за счет его кредитов они покрыли лишь 1/3 дополнительных расхо­дов на импорт подорожавшей нефти;

2) Доверительный фонд — в объеме 4 млрд. СДР, или 4,9 млрд. долл. (1976-- -1981 гг.); создан в основном за счет прибыли от продажи на аукционах части золо­того запаса МВФ. Получателями кредитов из этого фонда являлись наименее развитые страны. Условия данных кредитов были сравнительно льготные: стра­ны-заемщики не вносили в МВФ эквивалент получа­емых средств в национальной валюте, процентная ставка невысокая 0,5%, срок кредита 10 лет. Эти условия в наибольшей степени отвечали требованиям развивающихся стран. 55 стран получили из довери­тельного фонда 3 млрд. СДР. Остальная часть была передана развивающимся государствам пропорциона­льно их квотам:

3) Фонд дополнительного кредитования или фонд Виттевеена - по имени директора-распорядителя МВФ; время действия 19791984 гг. Цель этого фон­да — предоставлять за счет заемных средств допол­нительные кредиты странам, испытывающим особен­но резкие и затяжные кризисы платежных балансов и исчерпавшим лимиты обычных кредитов МВФ. Ресур­сы фонда Виттевеена (7,8 млрд. СДР, свыше 10 млрд. долл.) сформированы за счет кредитов 13 стран-чле­нов МВФ, а также Швейцарского национального бан­ка. Кредиты из этого фонда получили 26 стран:

4) Фонд расширенного доступа к ресурсам МВФ; преемник фонда дополнительного кредитования, фун­кционировал в 19811992 гг. Цель фонда пред­оставлять дополнительные кредиты странам-членам, у которых масштабы неравновесий платежных балан­сов непомерно велики по сравнению с размерами их квот. Этот фонд использовался в тех случаях, когда страна нуждалась в средствах в больших раз­мерах, чем она могла получить в МВФ в рамках четырех кредитных долей и системы расширенного кредитования, и на более продолжительный срок для осуществления корректирующих экономических мер при большем периоде погашения кредита. Источником ресурсов фонда являлись собственные средства МВФ, привлеченные в форме подписки, и заимствования у других стран. В связи с увеличением квот стран-членов МВФ указанный фонд прекратил свою дея­тельность в ноябре 1992 г.; 5) Фонд структурной перестройки (с марта 1986 г.): предоставляет льготные кредиты беднейшим разви­вающимся странам, испытывающим хронический кри­зис платежного баланса в целях осуществления средне­срочных программ макроэкономической и структур­ной перестройки. По состоянию на сентябрь 1993 г. 36 стран (из 61 страны, имеющей на них право) получили эти льготные кредиты в сумме 1,5 млрд. СДР, или около 2,1 млрд. долл. Условия займов: 0,5% годовых: погашение в течение 10 лет; т рационный период до 5'/2 лет. Лимит кредитов — до 50% квоты. Источник ресурсов (2,7 млрд. СДР) — погашение кредитов, пред­оставленных доверительным фондом;

6) Расширенный фонд структурной перестройки; с декабря 1987 г. предоставляет кредиты за счет как неиспользованных ресурсов фонда структурной пере­стройки, так и специальных займов и пожертвований (6 млрд. СДР). По своим целям и механизму функци­онирования этот фонд является преемником фонда структурной перестройки. Помимо 61 страны право получения кредитов от этого фонда в апреле 1992 г. было предоставлено еще 11 странам, включая Алба­нию и Монголию. 29 стран использовали это право к сентябрю 1993 г. на сумму 3,2 млрд. СДР (фактиче­ски - 2,4 млрд. СДР). Страна-член имеет возмож­ность получать эти кредиты сроком на 3 года до 190% квоты, иногда при исключительных обстоятельствах до 255% квоты. Первоначально срок для заключения соглашений о займах был установлен по ноябрь 1990 г., в дальнейшем он неоднократно продлевался (до 28 февраля 1994 г.).

В конце 1993 г. образован новый расширенный фонд структурной перестройки — правопреемник предыдущего. Объем нового фонда — 5 млрд. СДР (около 7 млрд. долл.) для предоставления льготных займов сроком три года и 2 млрд. СДР (около 3 млрд. долл.) для субсидирования процентных ставок по этим займам. К маю 1994 г. 43 страны согласились уча­ствовать в формировании этого фонда. В программах структурной перестройки экономики, которые станут осуществляться при содействии нового фонда, будет уделяться больше внимания социальной защите насе­ления и совершенствованию структуры государствен­ных расходов. Срок действия нового расширенного фонда структурной перестройки — до конца 1996 г., а средства по заключенным соглашениям будут пред­оставляться странам-заемщикам до конца 1999 г.

Образование дополнительных специальных фондов в рамках МВФ путем заимствования ресурсов у других стран-членов - это одно из проявлений процесса адап­тации системы межгосударственного кредитования и валютного регулирования к меняющимся условиям мировой экономики. МВФ выполняет роль посредника при перераспределении ссудного капитала от более благополучных стран-кредиторов к странам, испыты­вающим потребность в кредитах. Одновременно, ока­зывая силовое воздействие на экономическую полити­ку стран-заемщиц. он выступает в качестве гаранта возвращения этих средств.

МВФ осуществляет наблюде­ние и контроль за соблюдением странами-членами своего Устава, который фиксирует основные структур­ные принципы мировой валютной системы.

За время своего существования МВФ превратился в подлинно универсальную организацию, добился широ­кого признания в качестве главного наднационального органа регулирования международных валютно-кре­дитных отношений, авторитетного центра междуна­родного кредитования, координатора межгосударст­венных кредитных потоков и гаранта платежеспособ­ности стран-заемщиц. Одновременно он начинает иг­рать важную роль в реализации решений «семерки» ведущих государств Запада, становится ключевым зве­ном формирующейся системы регулирования мировой экономики, международной координации, согласова­ния национальных макроэкономических политик. Фонд зарекомендовал себя активно функционирую­щим мировым валютным институтом, накопил боль­шой и полезный опыт.

### Денежное обращение в государстве и методы управления денежной массой.

Когда деньги используются как средство осуществления оплаты за товары и услуги, мы говорим, что они используются в качестве средства обращения. Значение денег как средства обращения трудно преувеличить, поскольку они позволяют уйти от бартерной формы торговли.

Деньги как средство обращения используются для оплаты приобретаемых товаров. При этом особенностью такой функции денег служит то, что передача товара покупателю и его оплата происходя одновременно. В этой функции употребляются наличные денежные знаки. Следует иметь в виду, что в РФ ее может выполнять лишь российская валюта (рубли)

Как средство оплаты приобретаемых товаров деньги используются кратковременно. Одни и те же денежные знаки могут применяться многократно в различных сделках, перемещаясь от одних участников сделок к другим. Здесь большое значение приобретает скорость обращения денег: чем быстрее совершается оборот, тем меньше нужно денег для обращения товаров. Соответственно скорость обращения денег важная для регулирования массы денег, необходимых для обращения.

В участии денег в качестве средства обращения заложены возможности воздействия на экономические отношения между продавцами и покупателями. Так, покупатель товара предварительно должен убедиться в том, что потребительная стоимость предлагаемого товара соответствует предъявляемым требованиям. Без соблюдения этого требования реализация не осуществляется. Покупатель подвергает также контролю цену предлагаемого товара. При этом учитывается уровень цен, соотношение спроса и предложения по товару, намечаемому к реализации, а также уровень цен на товары, которые могут заменить предлагаемый товар.

Размер оплаты приобретаемого товара может регулироваться сторонами, участвующими в реализации (продавцом и покупателем) и отклоняться от первоначально запрашиваемой цены.

Со своей стороны, продавец должен убедиться в наличии средств у покупателя.

Все это означает, что в функции средства обращения деньги могут использоваться как инструмент взаимного контроля участников сделки по реализации товара.

Совокупный обьем оборота, в котором участвуют деньги в функции средства обращения, относительно невелик и составляет лишь часть объема совокупного денежного оборота.

При выполнении деньгами функции средства обращения и поддержании стабильности цен важно, чтобы обьем платежеспособного спроса соответствовал предложению товаров. Соблюдение такого требования обусловлено стремлением предотвратить задержку реализации товаров в связи с недостаточностью средств обращения, а также возможностью необоснованного роста цен и влиянием искусственного превышения платежеспособного спроса над предложением товаров. Именно поэтому снабжение оборота необходимой массой денежных знаков приобретает большое значение. Однако решение такой задачи сопряжено с немалыми трудностями. Прежде всего имеющиеся рекомендации по этому вопросу не позволяют определить действительную потребность в деньгах. Это относится к закону количества денег в обращении, который характеризует зависимость потребности в наличных деньгах от объема реализации товаров, сумм платежей и скорости обращения денег. Правильная характеристика зависимости потребности оборота в наличных деньгах оказывается недостаточной для конкретного расчета такой потребности.

В современных условиях определить действительную потребность в деньгах сложно по различным причинам. Одна из них состоит в том, что границы налично-денежного обращения и безналичных расчетов “размыты”. Так, предприятия осуществляют расчет наличными деньгами в сравнительно крупных размерах и предусмотреть обьем таких операций сложно. Наряду с этим расширяются денежные обороты населения с помощью пластиковых карточек. Предвидеть обьем оборотов, осуществляемых с помощью таких карточек, вместо оборота наличных денег очень трудно. Нужно учесть и то, что нередко в России поступление наличных денег в оборот задерживается, в том числе и в связи с платежным кризисом.

Все это свидетельствует о целесообразности мер по улучшению использования денег при выполнении ими функции средства обращения.

Единство денег безналичного оборота и наличных денег обусловило возможность рассмотрения их как совокупности в виде денежной массы, под которой понимается совокупный объем наличных денег и денег безналичного оборота. В Федеральном законе “О Центральном банке РФ’ от 12 апреля 1995 г предусмотрено следующее: « банк России может устанавливать ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы…” (ст.43).

Речь идет о совокупной величине денежной массы, включающей деньги безналичного оборота и наличные деньги.

Денежная масса в обращении характеризуется величиной денежного агрегата М2 в состав которого включаются наличные деньги в обращении (М0) – деньги вне банков, а также деньги безналичного оборота: остатки на расчетных и текущих счетах, вклады до востребования (М1), депозиты предприятий и организаций, вклады населения в банках.

Сравнительно недавно в РФ для характеристики величины денежной массы стал применяться показатель М2Х, в состав которого помимо величины М2 включаются также все виды депозитов в иностранной валюте (в рублевом эквиваленте – Х). При этом для характеристики относительной обеспеченности оборота денежной массой используется коэффициент К2=М2Х./ ВВП. Величина этого коэффициента (К2) призвана характеризовать относительную обеспеченность оборота платежными средствами. В РФ величина К2 в 1995 г составила 0.16, в то время как в других (развиты) странах его величина достигает 0.6 – 1.0. Это свидетельствует об относительно невысокой обеспеченности оборота платежными средствами в РФ, что косвенно проявляется в росте неплатежей в хозяйстве, задержках в выдаче заработной платы и пенсий.

Совокупный объем денежной массы, в том числе и ее прирост во многом определяется увеличением абсолютных размеров кредита банков. С этой стороны величина денежной массы в обращении представляет собой результат денежно-кредитной политики.

В РФ структура денежной массы характеризуется сравнительно большим удельным весом наличных денег, который достигает в отдельные периоды свыше 30% ее совокупного объема, что намного больше, чем в развитых странах. Поэтому по мере развития безналичных расчетов будет улучшаться, и структура денежной массы в направлении уменьшения доли наличных денег и повышения удельного веса безналичного оборота.

Для характеристики объема и слагаемых денежной массы в РФ приведем следующие данные:

*Денежная масса в РФ ( трлн. руб.)*

01.07.1996

1. Наличные деньги вне банков 80.8 98.4

2. Безналичные денежные остатки 140.0 168.5

3. Денежная масса (строки 1+2) 220.8 226.9

Эти данные подтверждают сравнительно большой удельный вес наличных денег в совокупном объеме денежной массы, достигшей к 01 июля 1996 почти 37%. Вместе с тем приведенные данные характеризуют наличие значительных резервов экономии с помощью замещения налично-денежных оборотов безналичными расчетами.

Важно и то, что применение большой массы наличных денег обусловлено значительным объемом расчетов наличными, благодаря чему появляется возможность освобождения некоторых операций от налогообложения. Поэтому получение бюджетом причитающихся ему доходов способствует усилению заинтересованности общества в развитии безналичных расчетов и, соответственно, в снижении массы наличных денег в обороте.

Таким образом, денежная масса представляет собой результат взаимодействия двух потоков. Один поток- выпуск денег, означающий распределение платежных средств через банки среди экономических агентов, испытывающих потребность в деньгах; другой – возврат денег должникам, имеющий место при уменьшении долговых требований в активах банков из-за уплаты долгов.

Регулирование объемов денежной массы осуществляется с помощью мер денежно-кредитной политики, проводимых ЦБ РФ.

В состав мер, предусмотренных денежно-кредитной политикой, можно отметить изменение учетной ставки при предоставлении ресурсов ЦБ в порядке рефинансирования коммерческих банков, установление норм образования Фонда обязательных резервов коммерческих банков, подлежащих хранению в ЦБ, применение нормативов, регулирующих деятельность коммерческих банков, ограничения операций коммерческих банков в ЦБ и т.д. Эти меры призваны предотвратить чрезмерный рост денежной массы.

### Взаимосвязь наличной и безналичной форм денежной системы.

Деньги представляют собой развивающуюся категорию и со времени своего возникновения претерпели значительные изменения в переходе от применения одних видов к другим, а также в изменении условий их функционирования и в повышении их роли. Развитие обмена, его интенсивность обусловили выделение денег в качестве всеобщего эквивалента, материальной основой которых явились драгоценные металлы и прежде всего золото. Особенность таких денег состоит в том, что они обладают собственной стоимостью и не подвержены обесцениванию.

При переходе от применения полноценных денег к денежным знакам прежде всего появились в обороте разменные на золото кредитные билеты. В процессе замещения полноценных денег бумажными денежными знаками возникла проблема увязки совокупной массы таких денежных знаков в потребностями оборота. Значение решения подобной проблемы было обусловлено тем, что при выпуске в обращение денежных знаков сверх потребности в них возникает угроза их обесценения, чего не бывает при использовании золотых денег.

В налично-денежном обращении широко распространяются кредитные деньги (банкноты). В обороте применяются и бумажные знаки, которые называют бумажными деньгами, отличающимися во многом от банкнот.

Важнейший недостаток бумажных денег состоит в том, что они поступают в оборот без необходимой увязки в потребностями в денежных знаках (для оплата товаров, услуг и других потребностей). В связи с этим, поскольку выпуск бумажных денег обусловлен потребностью в средствах для покрытия расходов государства (казначейства), становится возможным чрезмерный (по сравнению с потребностью оборота) выпуск таких денег в обращение, при котором вполне вероятно обесценение денег, уменьшение их покупательской способности.

Выпуск в обращение банкнот и их изьятие из оборота происходят на основе кредитных операций, выполняемых в связи с хозяйственными процессами, а не при осуществлении расходов и получении доходов государством.

Связь между выдачей наличных денег из касс банка и предоставлением ссуд, между поступлением в банк наличных денег и погашением ссудной задолженности проявляется не в каждой отдельной ссудной операции, а в совокупном объеме операций по предоставлению и погашению ссуд и операций по выдаче наличных денег и их поступлениями в кассы банка.

Увязка оборота кредитных денег (их выпуск в обращение и изьятие из оборота) происходит не при осуществлении каждой кредитной операции, а по их совокупности, в целом по народному хозяйству. Если, например, промышленное предприятие, взяв в банке ссуду и использовав заемные средства для получения наличных денег (для выдачи зарплаты), не обязано погасить ссуду наличными деньгами; образовавшуюся ссудную задолженность промышленное предприятие может погасить не наличными деньгами, а за счет безналичных поступлений.

Наличные деньги в кассу могут быть возвращены торговым предприятием, которое внесет в банк выручку, используемую для погашения задолженности, возникшей при получении ссуды для оплаты завозимых товаров (на условиях безналичных перечислений).

Налично-денежный оборот представляет собой процесс непрерывного движения наличных денежных знаков (банкнот, казначейский билетов, разменной монеты). Несмотря на то, что налично-денежный оборот во всех странах, как с рыночной, так и с административной моделями экономики составляет меньшую часть, он имеет большое значение. Именно этот оборот обслуживает получение и расходование большей части денежных доходов населения. Именно в налично-денежный оборот складывается постоянно повторяющийся кругооборот наличных денег.

Население также использует наличные деньги для взаиморасчетов, но большая часть расходуется на выплату налогов, сборов, страховых платежей, квартплаты и коммунальных платежей, погашение ссуд, покупку товаров и оплату различных платежных услуг, покупку ценных бумаг, лотерейных билетов, арендные платежи, уплату штрафов, пени и неустоек и т.д.

Таким образом, деньги поступают либо непосредственно в операционные кассы коммерческих банков, либо в кассы предприятий и организаций (прежде всего предприятий торговли и предприятий, оказывающих услуги населению).

Работники, осуществляющие операции с наличными деньгами руководствуются Положением от 05 января 1998г. N 14-п “О правилах организации наличного денежного обращения на территории РФ”, а также Положением от 25 марта 1997 года N 56 “О порядке ведения кассовых операций в кредитных организациях на территории РФ”.

Важным по своему значению и последствиям являются деньги безналичного оборота, движение которых фиксируется в форме записей по счетам клиентов в банке (оборот происходит без денежных знаков).

Особенности безналичных расчетов проявляется в следующем:

в расчетах наличными деньгами принимают участие плательщик и получатель, передающие наличные средства. В безналичных денежных расчетах участников трое: плательщик, получатель и банк, в котором осуществляются такие расчеты в форме записей по счетам плательщика и получателя;

участники безналичных денежных расчетов состоят в кредитных отношениях с банком. Эти отношения проявляются в суммах остатков на счетах участников таких расчетов. Подобные кредитные отношения в налично-денежном обороте отсутствуют;

перемещения (перечисление) денег, принадлежащих одному участнику расчетов, в пользу другого производится путем записей по счетам, в результате чего изменяются кредитные отношения банка с участниками таких операций. Другими словами здесь производится кредитная операция, совершаемая с помощью денег. Тем самым оборот наличных денег замещается кредитной операцией.

В отличие от безналичных денежных расчетов, состоящих в перечислении денежных средств по счетам клиентов банков и совершаемых при участии банка в каждой операции, имеется довольно значительный безналичный оборот, осуществляемый с помощью различных ценных бумаг (обязательств предприятий и банков).

В подобных операциях оборот наличных денег замещается движением ценных бумаг, выражающих различные кредитные отношения. Такое замещение оборота наличных денег характеризуется особенностями по сравнению с безналичными денежными расчетами. Одна из особенностей – при безналичном обороте необязательным является участие банка в каждой расчетной операции, осуществляемой с помощью ценных бумаг.

При безналичных денежных расчетах средства плательщика, хранящиеся на его счете в банке, могут быть использованы как всеобщее платежное средство для расчетов с различными покупателями: их согласие на это не требуется.

Расширение практики безналичных денежных расчетов с помощью электронной техники способствовало появлению термина “электронные деньги”. По существу же в подобных операциях производятся безналичные денежные расчеты с той разницей, что вместо распоряжения денежными средствами с помощью документов, составленных на бумаге (поручения,чеки и др.), при электронной технике соответствующие распоряжения выполняются посредством электронных сигналов.

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, у плательщиков и получателей средств различают следующие основные формы безналичных расчетов: расчеты платежными поручениями, аккредитивную форму расчетов, расчеты чеками, расчеты платежными требованиями-поручениями.

Формы расчетов между плательщиком и получателем средств определяются договором (соглашением, отдельными договоренностями). 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;
* 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 документооборота, исключения встречного перераспределения средств между контрагентами.

Помимо денежного безналичного оборота, происходящего на основе замещения движения наличных денег кредитными операциями, в хозяйственной практике выделяют и счетные деньги, которые не совершают оборота, но используются при проведении взаимных расчетов. Так, при проведении зачетов взаимных требований в размере зачтенной суммы функционируют, но не совершают оборота счетные деньги.

Подобное использование денег имеет место и при применении бартера, когда стоимость взаимных поставок засчитывается (здесь поступают счетные деньги) лишь при ее неравенстве, бартерная сделка завершается с помощью перечисления не зачтенной суммы.

Несмотря на особенности, присущие деньгам безналичного оборота, они обладают многими общими чертами с наличными деньгами. Это проявляется прежде всего в одинаковой денежной единице наличных денег и денег безналичного оборота. Существенно также, что между этими видами денег имеется тесная связь, выражающаяся в переходе одних в другие. Например, наличные деньги при взносе их на какой-либо счет в банке превращаются в деньги безналичного оборота. Напротив, при получении наличных денег из остатка на счете в банке, деньги безналичного оборота переходя в наличные деньги.

Проявление единства этих видов денег состоит в том, что регулирование объема денег безналичного оборота, как и наличных денег осуществляется с помощью кредита. Так, появление, а также увеличение или уменьшение массы денег безналичного оборота происходит в результате кредитных операций, подобно тому, как это имеет место с массой наличных денег.

С помощью потока денег в наличной и безналичных формах - денежного оборота как совокупности всех платежей, опосредующих движение стоимости в денежной форме между финансовыми и нефинансовыми агентами во внутреннем и внешнем экономических оборотах страны – обеспечиваются реализация валового продукта, использование национального дохода и все последующие перераспределительные процессы в экономике.

Банковская система выступает исходным пунктом кругооборота наличных денег и безналичных платежей.

### Список использованной литературы:

1. “Деньги, кредит, банки.” Под редакцией О.И.Лаврушина / M. Финансы и статистика, 1998 год/.
2. “Банковское дело” под редакцией О.И.Лаврушина /M . Финансы и статистика 1999 год/
3. “Деньги,банки,валюта” М.К. Букина учебное пособие М.:АО “ДИС” 1994г.
4. “Положение от 05.01.98. 14-П “О правилах организации наличного денежного обращения на территории РФ”
5. “Положение от 25.03.97 N 56 “О порядке ведения кассовых операций в кредитных организациях на территории РФ”
6. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Эдвин Дж.Долан, Колин Д.Кэмпбелл, Розмари Дж. Кэмпбелл. М.-Л. 1991 год.