

На данный момент не существует электронных денег, имеющих обращение более чем в одной платежной системе, но теоретически такое явление вполне возможно. Все взаиморасчеты между платежными системами, даже при обмене электронных денег на другие электронные деньги, происходят в виде обычных безналичных платежей.

Электронные платёжные системы позволили многократно упростить финансовые операции между продавцами и покупателями в Интернет. Мало того, они способствовали развитию электронной коммерции, так как позволяют совершать сделки мгновенно. Быстро, удобно и нет необходимости прибегать к услугам банка или почты, тратя своё время на заключение сделки. Если бы не было электронных платёжных систем, то нам пришлось бы тратить большое количество времени. А во-вторых, это очень неудобно. **Электронные деньги** - это незаменимая вещь в интернете.

Литература:

1. Мухачев П. Платежи и банки в Интернете // Мир Интернет. 2006. №11.
2. Опарин А. Электронная коммерция на пороге 3D// E-Commerce World. 2007.
3. www.assist.ru
4. <http://www.emoney.ru/>
5. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

*Д.Р.Хайрова, студентка 2 курса экономического факультета УГСХА
Научный руководитель – Сологуб Е.Г.*

Современное общество находится на такой ступени развития, когда происходит быстрое распространение новых информационных технологий, и изменения, под влиянием этого процесса многих аспектов социально-экономической жизни. Мировая экономика приобретает все более виртуальный характер - виртуальные банки, магазины, библиотеки, биржи - все это уже действительность сегодняшнего дня. Новые, телекоммуникационные системы привели не только к качественным изменениям в движении финансовых и реальных инвестиций, товаропотоков, в управлении производством, но и не в меньшей степени к интернационализации практически всех сегментов рынка, культуры, образования, домашнего хозяйства, общечеловеческих ценностей и отношений. Интернет как наиболее яркое проявление новых информационных технологий стал сегодня символом нового мира, новых политических и экономических решений, символом современного человека.

В российской научной литературе предпринимаются лишь первые попытки анализа отдельных элементов экономических отношений, формирующихся в процессе переноса предпринимательской активности субъектов малого, среднего и крупного бизнеса в информационную среду глобальных и локальных компьютерных сетей, и в первую очередь, конечно же, в сеть Интернет. Так,

отечественными экономистами, менеджерами и юристами рассматриваются практические вопросы ведения электронной торговли: проблемы продвижения товаров на новые рынки и организации системы управления продажами, эффективности рекламы в сети интернет, управления интернет-магазинами и т. д.

Электронная коммерция – это виртуальная экономическая среда, в которой осуществляется электронный бизнес, электронные расчеты и иная электронно-экономическая деятельность с использованием интерактивных возможностей. Электронный бизнес – это деятельность компании, направленная на получение прибыли, которая основывается на цифровых технологиях и тех преимуществах, которые они представляют.

Экономической предпосылкой электронной коммерции является активная необходимость снижения издержек, возникающих в коммерческих циклах, и приближение их к нормам, достигнутым в результате автоматизации производственных циклов. Технической предпосылкой электронной коммерции стало – всемирное объединение национальных, частных и корпоративных компьютерных сетей, известное как интернет.

Современную коммерцию отличает от традиционной торговли то, что это не простой ресурсообмен, совершаемый для удовлетворения текущих потребностей производства или потребления. Это цельный и неразрывный комплекс мероприятий, осуществляемых на разных этапах коммерческого процесса:

- ✓ Исследование рынка товаров и услуг (маркетинг)
- ✓ Управление свойствами товаров и услуг (производственный менеджмент)
- ✓ Оповещение рынка о свойствах товаров и услуг (реклама)
- ✓ Подготовка рынка к использованию заданных свойств товаров и услуг (пропаганда)
- ✓ Прием, обработка и исполнение заказов на товары и услуги (торговый менеджмент)
- ✓ Оптимизация товарных потоков и складских запасов (логистика)
- ✓ Взаиморасчеты с клиентами и поставщиками (финансовый менеджмент)
- ✓ Послепродажное обслуживание (сопровождение).

Заметную часть среди типов товаров, которые продаются сегодня через Web занимают программные продукты и средства вычислительной техники. Действительно, WWW основывается на компьютерных технологиях, и для полноценной работы с мультимедийными Web-разделами необходимы наиболее современные программные и технические средства. Более неожиданным

Распределение мест секторов рынка электронной коммерции.

Место	Ранжирование по денежному объему	Ранжирование по количеству продаж
1	недвижимость	программное обеспечение
2	компьютеры и комплектующие	звуковоспроизводящая аппаратура
3	программное обеспечение	разное
4	туристическое обслуживание	компьютеры и комплектующие
5	звуковоспроизводящая аппаратура	туристическое обслуживание
6	финансовые услуги	финансовые услуги

представляется взлет других секторов рынка, особенно таких, как путешествия и финансовые услуги. Таблица иллюстрирует ранжирование секторов рынка в соответствии с двумя различными критериями: объемом продаж в денежном выражении и количеством проданных экземпляров того или иного товара (или обслуженных клиентов).

Упомянутый в таблице сектор программного обеспечения составляют главным образом не средства, ориентированные на обычного пользователя, а высокотехнологичные системы: комплексы САПР, программы для медицины и промышленности, средства разработки программного обеспечения.

Электронная коммерция подразделяется на следующие направления:

- ✓ бизнес — бизнесу (B2B),
- ✓ бизнес — государству (B2G),
- ✓ бизнес — клиенту (B2C),
- ✓ клиент — клиенту (C2C),
- ✓ государство — бизнесу (G2B).

Один из секторов электронной торговли - «бизнес-бизнес» является наиболее интересным, поскольку в этой области легко решаются практически все проблемы, присущие современным средствам электронной торговли. Это происходит потому, что в торговле «бизнес-бизнес» несколько другая модель продажи - и покупатели, и продавцы знают друг друга, и каждый покупатель точно знает, что ему нужно. Особую остроту добавляет тот факт, что суммы сделок, заключаемых между предприятиями, значительно превышают суммы покупок в широкодоступных Internet-магазинах. Проблема доставки решается так же, как она решается и в случае заключения очных сделок между предприятиями. Оплата обычно производится через банковскую систему, поскольку каждое предприятие уже имеет счет в банке. Проблема возврата денег и опротестования сделки просто не должна возникнуть, так как система продажи замкнута и все знают друг друга. Оформление магазина может быть очень простым, поскольку для других предприятий важно не оформление сервера, а предложения компании.

Кроме того, поскольку в торговле «бизнес-бизнес» все друг друга знают, то потребности каждого участника торгов можно предсказать. Это условие важно для работы, как производителей продукции, так и для посредников. Следует отметить, что в крупных транснациональных корпорациях уже появляется традиция устраивать Web-зоны для своих партнеров, которые в том числе выполняют функции торговли «бизнес-бизнес», поскольку позволяют партнерам корпораций оперативно общаться со своим поставщиком. Например, через российский сервер General Motors уже было заказано около 50 автомобилей. Но при продаже товара в иностранное государство необходимо учитывать требования законодательства этого государства.

Хотя электронная торговля и является одним из лучших способов получения денег с помощью Internet, далеко не все пользователи Сети готовы оставить свои деньги на счетах Internet-магазинов. Причины, по крайней мере, две: психологическая неготовность большинства россиян к столь «странным» способам покупки и бедственное экономическое положение, при котором большинство людей, не только не может позволить себе подключиться к Internet, но и завести кредитную карточку. Вероятно, по мере совершенствования технологий они станут более доступны простым россиянам.

Литература:

1. Афонина С.В. Электронные Деньги. СПб: Питер, 2007
2. Информатика для юристов и экономистов/Под редакцией Симоновича С.В. – СПб.: Питер, 2007. – 688с.
3. Тедеев А.А. «Электронная коммерция (электронная экономическая деятельность): правовое регулирование и налогообложение», 2002, издательство «Приор»
4. www.FreeCopy.ru - база знаний
5. «<http://ru.wikipedia.org/wiki/>»

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА: БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Халитова О. А., студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – доцент Филичкина Т. В.*

Кредитные операции – это операции кредитора по размещению свободных кредитных ресурсов заёмщику на условиях платности, возвратности и срочности. Это один из видов активных операций банка. Они являются самыми доходными, но и самыми рискованными. Банковским законодательством установлены три основных принципа кредитования: возвратность, срочность и платность.

Банковские кредиты делятся по срокам на (в соответствии с принципом срочности):

- Краткосрочные (до года);
- Среднесрочные (от 1 до 3 лет);
- Долгосрочные (свыше 3 лет).

Согласно закону РФ «О банках и банковской деятельности» коммерческие банки имеют возможность выдавать клиентам кредиты под различные формы обеспечения, принятые в международной банковской практике, в соответствии с принципом возвратности.

В настоящее время выделяют следующие виды обеспечения кредита:

- поручительство;
- залог;
- страхование.

Основные способы предоставления (размещения) денежных средств клиентам банка:

- разовое зачисление денежных средств на банковский счет, либо разовая выдача наличных денег;
- открытие кредитной линии;
- кредитование банком расчетного (текущего, корреспондентского) счета клиента при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств. Появление новых методов предоставления кредитов обусловлено появлением потребности в данных методах у субъектов хозяйствования, а также развитием конкуренции на рынке банковских ресурсов