# ВВЕДЕНИЕ

Банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Банки – это атрибут не отдельно взятого экономического региона или какой-либо одной страны. Сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ, это явление, обладающее колоссальной финансовой мощью, значительным денежным капиталом.

С помощью банков происходит аккумуляция временно неиспользуемых свободных денежных средств, их перераспределение. Деньги и кредит как факторы роста общественного богатства способны делать нации более богатыми, однако лишь в том случае, если управление деньгами и кредитом основывается на четких правилах. Их нарушение может стать тормозом экономического роста и процветания хозяйства.

Банки имеют специфическое назначение, выполняют определенную функцию. Будучи предприятиями, регулирующими денежно-кредитные отношения, выполняющими многообразные банковские и иные операции, банки подчиняются экономическим законам, общим и специальным законодательным нормам. Банки имеют свою, присущую только им технологию.

Банковское дело не является застывшей наукой. Банки способны адаптироваться к окружающей среде. Они сохранили свое место в народном хозяйстве именно потому, что обладают свойством к саморегулированию. Реагируя на изменяющиеся потребности рынка, приспосабливаясь с современной жизни, учитывая новые явления в экономике и политике, банковское дело дает описание той технологии, которая должна использоваться в конкретных экономических ситуациях, на стадиях кризиса или подъема, при стабильной или неустойчивой обстановке.

Банковское дело развивается по законам общественного развития, полинии восхождения от простого к сложному. Было бы противоестественным сравнивать древний прототип аккредитива как запись в торговой книге с современными модификациями. Нельзя вообще сопоставить древний банковский дом с его уровнем осуществления операций с современным банком, оснащенным современными коммуникациями и каналами связи. Как живой организм, банк отражает те требования, которые предъявляет к нему современный образ жизни.

Банк является реальной производительной силой. Его деятельность напрямую связана с экономикой, обеспечением непрерывности иускорением производства, приумножением богатства общества. Банки способны сделать многое для увеличения материального производства и обмена продуктами труда. По состоянию экономики судят об активности банков. Верно, однако, и обратное: по состоянию банков судят в целом об экономическом развитии общества.

Банковская деятельность является наиболее характерным индикатором состояния финансовой системы, движения денежных потоков, уровня расчетных операций, степени защищенности интересов вкладчиков, устойчивости финансового рынка.

 1. ПОНЯТИЕ БАНКА И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

* 1. Назначение, понятие и принципы деятельности банков

 Вопрос о том, что такое банк, не является таким простым, как это

кажется на первый взгляд. В обиходе банки — это хранилище денег. Вместе с тем данное или подобное ему житейское толкование банка не только не раскрывает его сути, но и скрывает его подлинное назначение в народном хозяйстве.

 Существует множество определений понятия «банк». В справочных и

энциклопедических изданиях банк рассматривается как денежно-кредитный институт, осуществляющий регулирование платежного оборота в наличной и безналичной формах, или как кредитное учреждение, осуществляющее универсальные банковские операции для предприятий всех отраслей, в основном за счет денежных капиталов и сбережений, привлеченных в виде вкладов. В этих же изданиях банк иногда называют финансовым предприятием (организацией, учреждением). И это, в принципе, верно, так как банк как специфическое предприятие производит продукт, существенно отличающийся от продукта сферы материального производства, он производит не просто товар, а товар особого рода в виде денег, платежных средств.

 Некоторые учебники также подобным образом определяют банки. Но некоторые современные авторы дают иную трактовку, говоря о том, что банк– это посреднический институт, который связывает различные хозяйствующие субъекты, опосредует их финансово-экономические отношения и сам в собственных интересах и на свои средства вступает в подобные отношения.

 Другие (например, зарубежные экономисты Роджер Миллер, Дэвид Ван-Хуз) характеризуют банк в качестве депозитного учреждения, относительно не ограниченное в возможности предоставления коммерческих ссуд и имеющие законное право создавать чековые депозиты.

 Один из российских экономистов начала ХХ века Бухвальд Б. определил банк как предприятие, занимающееся денежными, кредитными и тому подобными операциями.

 Иногда банк называют особым видом предпринимательской деятельности, связанной с движением ссудных капиталов, их мобилизацией и распределением, он обеспечивает извлечение доходов из своей деятельности (Жуков Е. Ф.).

 Так что же это такое – банк? Даже если обратиться к истории

возникновения самого слова «банк», то все равно не найти ответа. Некоторые ученые считают, что это французское слово (banque), а некоторые думают, что итальянское (banko – стол). Причем с французского есть два перевода: один свидетельствует о том, банк – это финансовое предприятие, а другой – что это род азартной карточной игры. Может быть, в этом есть даже смысл: кладя свои деньги в банк, мы в какой-то мере рискуем потерять свои вложенные средства, а сам банк рискует не получить обратно выданные им кредиты.

 В законе «О банках и банковской деятельности» от 7 июля 1995 года

говорится, что «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».

 Итак, подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что

конкретного определения банка не существует. Можно давать различные определения понятию «банк», все, перечисленные выше, являются верными. Все зависит от того, какие функции выполняет банк и на каком этапе развития экономики (переходной, рыночной или др.) осуществляет свою деятельность, а также от многих других критериев.

 Исходя из этого, на практике действует множество видов банков.

 Различают прежде всего эмиссионные и коммерческие банки. К

эмиссионным относятся центральные банки. А коммерческих банков существует великое множество. Отмечают следующие критерии, по которым выделяют отдельные их типы:

 1. По характеру выполняемых операций различаются универсальные и специализированные банки. Универсальный банк тяготеет к кредитованию многообразных отраслей, в то время как специализированный банк чаще всего связан с кредитованием какой-либо отрасли народного хозяйства, группу предприятий. Универсальный банк обслуживает и юридических и физических лиц, специализированный может замкнуться только на обслуживании частных лиц.

 2. По типу собственности банки классифицируются на государственные, акционерные, кооперативные, частные и смешанные. В условиях переходного периода государственная форма собственности на банки сохраняет свое значение, правда, не в таких масштабах, как при распределительной системе хозяйствования. В условиях рыночного хозяйства наиболее типичной формой собственности на коммерческий банк является акционерная форма (ее часто называют частной формой. Поскольку в создании капитала банка принимают участие главным образом частные предприятия и отдельные частные лица.

 3. По масштабам деятельности выделяются банковские консорциумы, крупные, средние и малые банки. В структуре банковской системы России преобладают банки с незначительным капиталом. В некоторых странах заметную долю в общем числе кредитных учреждений занимают так называемые учреждения мелкого кредита. К ним относятся кредитная кооперация, общества взаимного кредита, ссудо-сберегательные банки, строительно-сберегательные кассы и др.

 4. По сфере обслуживания банки подразделяются на региональные(местные), межрегиональные, национальные и международные. К региональным относятся банки, которые обслуживают местных клиентов, клиентов одного региона. Межрегиональные банки обслуживают потребности нескольких регионов. Национальные банки осуществляют свою деятельность внутри страны и обслуживают в основном потребности клиентов своих стран. Международные банки преимущественно обслуживают связи клиентов разных стран

(Внешэкономбанк, Внешторгбанк и др.).

 5. По числу филиалов банки подразделяются на бесфилиальные и многофилиальные. Увеличение численности филиалов происходит как на базе головных банков, расширяющих свою сеть, так и на базе превращения ряда самостоятельных банков в филиалы других более мощных кредитных институтов.

 6. В зависимости от обслуживаемых банками отраслей их можно подразделить на многоотраслевые и обслуживающие преимущественно одну из отраслей. В международной практике можно встретить промышленные банки, торговые банки. В структуре российских банков выделяют кредитные учреждения, связанные большей частью с обслуживанием той или иной подотрасли промышленности (автомобильной, лесной и т. д.).

 Итак, сущность банков выражается через специфику деятельности. Но кроме специфики влияние оказывает и структура. Под структурой банка понимается совокупность элементов, находящихся в тесном взаимодействии.

Таких элементов четыре:

 1) банковский капитал как обособившаяся часть промышленного и торгового капитала, как собственный и преимущественно заемный капитал, как капитал, используемый не для себя, а занимаемый для других;

 2) собственно деятельность банка, который функционирует главным образом в сфере обмена;

 3) особая группа людей, отдельные личности, обладающие специфическими знаниями в области банковского хозяйства, управление им, специализирующиеся на обособившемся виде деятельности;

 4) производственный элемент, охватывающий банковскую технику, здания, сооружения, средства связи и коммуникации, внутреннюю и внешнюю информацию, определенные виды производственных материалов.

 Банк является элементом банковской системы, определение которой не вызывает стольких трудностей, как определение банка. Все ученые и исследователи примерно так характеризуют банковскую систему: банковская система – это совокупность банков, банковской инфраструктуры, банковского законодательства и банковского рынка, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом и с внешней средой.

 Под банковской инфраструктурой понимается такая совокупность элементов, которая обеспечивает жизнедеятельность банков. Принято различать два блока банковской инфраструктуры: внутренний и внешний. Первый обеспечивает стабильность банка изнутри, второй – в его взаимодействии с внешней средой.

 К элементам внутренней инфраструктуры относятся:

 а) законодательные нормы, определяющие статус кредитного учреждения, перечень выполняемых им операций;

 б) внутренние правила совершения операций, обеспечивающие выполнение законодательных актов и защиту интересов вкладчиков, клиентов банка, его собственных средств, в целом методическое обеспечение;

 в) построение учета, отчетности, аналитической базы, компьютерная обработка данных, управление деятельностью банка на базе современных коммуникационных систем;

 г) структура аппарата управления банком.

 К внешнему блоку банковской инфраструктуры относятся:

 . информационное обеспечение;

 . научное обеспечение;

 . кадровое обеспечение;

 . законодательная база.

 Будучи частью экономической системы, банковская система отражает экономические отношения и связи в обществе.

 Различают два типа банковских систем:

 1) распределительная – свойственна административно-командной экономике;

 2) рыночная – характеризуется отсутствием монополии государства на банки.

 Современные кредитно-банковские системы имеют сложную многозвеньевую структуру. Если за основу классификации принять характер услуг, которые учреждения финансового сектора предоставляют своим клиентам, то можно выделить три важнейших элемента современной кредитной системы:

 1.центральный (эмиссионный) банк;

 2.коммерческие банки;

 3.специализированные финансовые учреждения (страховые, ипотечные, сберегательные и т.д.).

 Сущность банков проявляется через их функции и принципы их деятельности.

 Основное назначение банка – посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям. Наряду с банками перемещение денежных средств на рынках осуществляют и другие финансовые и кредитно-финансовые учреждения: инвестиционные фонды, страховые компании, брокерские, дилерские фирмы и т. д. Но банки как субъекты финансового риска имеют два существенных признака, отличающие их от всех других субъектов.

 Во-первых, для банков характерен двойной обмен долговыми

обязательствами: они размещают свои собственные долговые обязательства (депозиты, вкладные свидетельства, сберегательные сертификаты и пр.), а мобилизованные на этой основе средства размещают в долговые обязательства и ценные бумаги, выпущенные другими.

 Во-вторых, банки отличает принятие на себя безусловных обязательств с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами, например при помещении средств клиентов на счета и во вклады, при выпуске депозитных сертификатов и т. п. Фиксированные по сумме долга обязательства несут в себе наибольший риск для посредников (банков), поскольку должны быть оплачены в полной сумме независимо от рыночной конъюнктуры.

 Характерная особенность коммерческих банков заключается еще и в том, что основной целью их деятельности является получение прибыли (в этом состоит их «коммерческий интерес» в системе рыночных отношений).

 Рассмотрим принципы деятельности коммерческих банков. Первым и основополагающим принципом деятельности коммерческого банка является работа в пределах реально имеющихся ресурсов. Коммерческий банк может осуществлять безналичные платежи в пользу других банков, предоставлять другим банкам кредиты и получать деньги наличными в пределах остатков средств на своих корреспондентских счетах.

 Работа в пределах реально имеющихся ресурсов означает, что

коммерческий банк должен обеспечивать не только количественное соответствие между своими ресурсами и кредитными вложениями, но и добиваться соответствия характера банковских активов специфике мобилизованных им ресурсов. Прежде всего, это относится к срокам тех и других.

 Принцип работы в пределах реально привлеченных ресурсов как фундамент коммерческой деятельности банка меняет все ее акценты: возрастает заинтересованность банка в привлечении депозитов, развивается подлинная конкуренция за пассивы, освобождающая движение кредитных ресурсов от административных пут единого государственного банка. Острая борьба за пассивы стимулирует поиск банками наиболее эффективных сфер приложения своих ресурсов. Радикально меняется кредитное планирование в банках.

 Работать в пределах реально привлеченных ресурсов, обеспечивая при этом поддержание своей ликвидности, коммерческий банк может, только обладая высокой степенью экономической свободы в сочетании с полной экономической ответственностью за результаты своей деятельности.

 Вторым важнейшим принципом, на котором базируется деятельность коммерческих банков, является полная экономическая самостоятельность, подразумевающая и экономическую ответственность банка за результаты своей деятельности. Экономическая самостоятельность предполагает свободу распоряжения собственными средствами банка и привлеченными ресурсами, свободный выбор клиентов и вкладчиков, распоряжение доходами, остающимися после уплаты налогов.

 Действующее банковское законодательство предоставило всем

коммерческим банкам экономическую свободу в распоряжение своими фондами и доходами.

 Экономическая ответственность коммерческого банка не ограничивается его текущими доходами (как это имело место в отношении хозрасчетных учреждений спецбанков), а распространяется и на его капитал. Весь риск от своих операций коммерческий банк берет на себя.

 Третий принцип заключается в том, что взаимоотношения коммерческого банка со своими клиентами строятся как обычно рыночные отношения. Предоставляя ссуды, коммерческий банк исходит прежде всего из рыночных критериев прибыльности, риска и ликвидности. Ориентация на «общегосударственные интересы» не совместима с коммерческим характером работы банка и неизбежно обернется для него кризисом ликвидности.

 Четвертый принцип работы коммерческого банка заключается в том, что регулирование его деятельности может осуществляться только косвенными экономическими (а не административными) методами. Государство определяет «правила игры» для коммерческих банков, но не может давать им приказов.

 Назначение банков в кредитной системе можно рассмотреть через выполняемые им функции. Выделяют четыре основных функции коммерческого банка.

 Одной из самых важных функций коммерческого банка является посредничество в кредите, которое они осуществляют путем перераспределения денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятий и денежных доходов частных лиц. Особенность посреднической функции коммерческих банков состоит в том, что главным критерием перераспределения ресурсов выступает прибыльность их использования заемщиком. Перераспределение ресурсов осуществляется по горизонтали хозяйственных связей от кредитора к заемщику, при посредстве банков без участия промежуточных звеньев в лице вышестоящих банковских структур, на условиях платности и возвратности. Плата за отданные и полученные взаймы средства формируется под влиянием спроса и предложения заемных средств. В результате достигается свободное перемещение финансовых ресурсов в хозяйстве, соответствующее рыночному типу отношений.

 Значение посреднической функции коммерческих банков для успешного развития рыночной экономики состоит в том, что они своей деятельностью уменьшают степень риска и неопределенности в экономической системе. Денежные средства могут перемещаться от кредиторов к заемщикам и без посредничества банков, однако при этом резко возрастают риски потери денежных средств, отдаваемых в ссуду, и возрастают общие издержки по их перемещению, поскольку кредиторы и заемщики не осведомлены о платежеспособности друг друга, а размер и сроки предложения денежных средств не совпадают с размерами и сроками потребности в них. Коммерческие банки привлекают средства, которые могут быть отданы в ссуду, в соответствии с потребностями заемщиков и на основе широкой диверсификации своих активов снижают совокупные риски владельцев денег, помещенных на банковские счета.

 Вторая важнейшая функция коммерческих банков – стимулирование накоплений в хозяйстве. Осуществление структурной перестройки экономики должно опираться на использование главным образом и в первую очередь внутренних накоплений хозяйства. Они должны составлять основную часть средств, необходимых для реформирования экономики.

 Коммерческие банки, выступая на финансовом рынке со спросом на кредитные ресурсы, должны не только максимально мобилизовывать имеющиеся в хозяйстве сбережения, но и сформировать достаточно эффективные стимулы к накоплению средств на основе ограничения текущего потребления. Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств формируются на основе гибкой депозитной политики коммерческих банков. Помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, кредиторам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк.

 Также для вкладчиков важное значение имеет доступность информации о деятельности коммерческих банков и о тех гарантиях, которые они могут дать. Решая вопрос об использовании имеющихся у кредитора средств, он должен иметь достаточную информацию о финансовом состоянии банка, чтобы самому оценить риск будущих вложений.

 Третья функция банков – посредничество в платежах между отдельными самостоятельными субъектами. Создание системы независимых коммерческих банков (вместо единого, государственного банка) привело к рассредоточению расчетов и повышению в связи с этим рисков, которые должны брать на себя коммерческие банки. Ликвидация системы расчетов с использованием счетов МФО и переход на расчеты между банками через корреспондентские счета также повышают их риски, поскольку расчеты производятся не между филиалами одного банка, а между самостоятельными коммерческими банками. В этих условиях особенно важна ответственность банков за своевременное и полное выполнение поручений своих клиентов по совершению платежей.

 В связи с формированием фондового рынка получает развитие и такая функция банков, как посредничество в операциях с ценными бумагами. Банки могут производить разнообразные операции с ценными бумагами.

 Имея лицензию Банка России на осуществление банковских операций, банк в праве осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение средств во вклады и на банковские счета, с иными ценными бумагами, операции с которыми не требуют специальной лицензии. Банки вправе также осуществлять доверительное управление данными ценными бумагами по договору с физическими и юридическими лицами.

 Банк оказывает консультационные услуги своим клиентам по поводу выпуска и обращения ценных бумаг. Банк может размещать свои ресурсы в ценные бумаги от своего имени, тогда все риски, связанные с таким размещением, все доходы и убытки от изменения рыночной оценки приобретенных ценных бумаг относятся за счет акционеров банка.

 Рассмотрев теоретические вопросы, то есть то, как должно быть,

проанализируем действительность, то есть посмотрим, как это все выглядит на практике.

1.2 Расчетные операции и прочие услуги, оказываемые банками

В процессе своей деятельности каждое предприятие находится в непрерывной связи с другими хозяйствующими субъектами, государством, банками, рабочими и служащими, другими партнерами. Такие отношения предприятий осуществляются при помощи денег, а их совокупность в масштабах страны представляет собой денежный оборот.

Денежный оборот осуществляется в двух формах – в форме обращения наличных денег и в форме безналичных расчетов.

Безналичные расчеты осуществляются путем списания денежных средств со счетов плательщиков и зачисления их на счета получателей, а также путем зачета встречных обязательств.

Благодаря использованию безналичных расчетов достигается огромная экономия издержек обращения, ускоряются и облегчаются расчеты, обеспечивается сохранность денежных средств, улучшается организация денежного обращения.

Основные формы безналичных расчетов:

1. платежное поручение;
2. акцептованное платежное поручение;
3. платежное требование-поручение;
4. аккредитив;
5. чек;
6. инкассовое поручение.

Платежное поручение **–** поручение данное плательщиком обслуживающему банку, перечислить бенефициару определенную сумму денег.

Акцептованное платежное поручение **–** представляет собой поручение, данное самим плательщиком банку-плательщику, о перечислении определенной суммы денег через почту на имя отдельных граждан причитающихся им лично денежных средств.

Платежное требование-поручение **–** требование бенефициара к плательщику оплатить на основании направленных ему, минуя банк, отгрузочных документов о стоимости посталенной продукции, оказанных услуг и других платежей по договору.

Аккредитив - представляет собой обязательство банка об уплате определенной суммы денег бенефициару за отпущенные товары или оказанные услуги при предъявлении документов, подтверждающих отправку товара или оказание услуг в установленный период.

Чек – расчетный документ, посредством которого чекодатель дает распоряжение банку-плательщику оплатить определенную сумму денег, при предъявлении чекодержателем чека.

Инкассовое поручение **–** поручение бенефициара на бесспорное списание определенной суммы денежных средств со счета плательщика без его согласия на основании исполнительных документов или других законодательных актов, предусматривающих право бесспорного списания.

Аккредитивы бывают:

Покрытые – это аккредитивы, при открытии которых банк-плательщик перечисляет банку-бенефициару денежные средства на отдельный балансовый счет “кредиторы по документарным расчетам”.

Безотзывные - аккредитивы которые не могут быть изменены или аннулированы без согласия обеих договаривающихся сторон.

Срок действия аккредитива – 25 дней.

Клиринг. По согласованию между предприятиями могут производиться зачеты взаимной задолженности минуя банк. На сумму разницы по зачету в банк представляется платежное поручение или чек, в котором в графе “Назначение платежа” делается ссылка на акт сверки.

Кроме текущих денежных операций и услуг, оказываемых клиентам, банки также консультируют клиентов в вопросах управления капиталом.

Клиент, его запросы и пожелания, их удовлетворение – важный аспект работы банка.

 Банк, его работники, заинтересованные в клиентуре, призваны выступать не только в качестве одной из сторон в финансовой операции, но и в качестве консультантов клиента, кровно заинтерсованных в его благополучии, в упрочении его финансового положения. Ведь клиент – равноправный партнер банка важно “не упустить”. Для этого нужно подробно разъяснить ему возможные варианты сделки, порекомендовать наиболее для него выигрышные.

Так, например, при предоставлении кредита банк сам анализирует и предлагает наиболее оптимальный размер кредита и сроки его погашения.

Аналогично с депозитами – при открытии счета, банк узнает на какие цели открывается счет и посоветует наиболее приемлемый вид счета.

Банк занимается консалтингом по поводу инвестирования в ценные бумаги и т.д.

На каждом этапе общения с клиентом, в том числе в рамках разработки и выполнения договора, следует разъяснять клиенту его возможности, подсказывать наиболее эффективные пути реализации намеченного, все время учитывая, что благосостояние клиента – это благосостояние и его банка.

Трастовые услуги *–* операции по управлению собственностью, другими активами, принадлежащими клиенту. В настоящее время трастовые операции являются наиболее важными, поскольку банк выступает полномочным представителем-посредником между рынком и клиентом и получает целый ряд очевидных выгод от их совершения.

Банковские трастовые операции делятся на следующие виды:

1. трастовые услуги частным лицам;
2. трастовые услуги коммерческим предприятиям;
3. трастовые услуги некоммерческим организациям.

Трастовые услуги частным лицам бывают завещательныеиприжизненные.

Завещательные трасты вступают в силу только после смерти собственника; прижизненные действуют при жизни его владельца. Завещательные трасты обычно создаются учредителем тогда, когда он хочет распределить активы бенефициарам в форме траста. Прижизненные трасты создаются для передачи права собственности на активы, чтобы владелец мог избежать налогов или принимать ежедневные решения по инвестициям, связанным с управлением имуществом.

Трастовые услуги коммерческим предприятиям делятся на агентские и попечительские.

Трастовые подразделения банков часто действуют как агенты деловых фирм. Эта деятельность обычно включает работу по выпуску ценных бумаг в интересах коммерческих клиентов, выплату дивидендов и их реинвестирование по требованию акционеров и погашение ценных бумаг по истечении срока.

Попечительские операции связаны с функционированием рынка коммерческих бумаг, на котором продаются необеспеченные закладные крупных компаний. Трастовые отделы банков ведут учет закупок коммерческих бумаг, следят за поставками всех реализуемых ценных бумаг инвесторам и производят выплату владельцам тех ценных бумаг, срок погашения которых истек.

Поручительство – соглашение, в котором поручитель принимает на себя обязательство перед кредитором заемщика отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части.

Указанное соглашение оформляется договором в письменной форме.

Поручительство может обеспечивать как уже существующие требования, так и требования, которые могут возникнуть в будующем.

Лизинговые операции заключаются в предоставлении на условиях аренды на среднесрочный и долгосрочный период средств производства предприятиям- пользователям. В отличае от обычной аренды лизинг, как правило предусматривает выкуп оборудования по истичении срока аренды его пользователями по низкой остаточной стоимости.

Существует довольно много видов лизинговых сделок. В наибелее общем виде все лизинговые операции делятся на два вида:

1. Оперативный лизинг - лизинг с неполной окупаемостью.

 2. Финансовый лизинг - лизинг с полной окупаемостью.

К оперативному лизингу относятся сделки, по которым срок арнды короче экономического срока службы оборудования, затраты арендодателя (лизингодателя) по приобретению сдаваемого в аренду оборудования окупается лишь частично в течении первоначального срока аренды.

Финансовый лизинг предусматривает выплату в течении срока аренды твердо установленной суммы арендной платы, достаточной для полной амортизации машин и оборудивания арендодателя и способной обеспечить ему фиксированную прибыль.

Драгоценные металлы и камни могут присутствовать в отношениях банка и клиентов в следующем виде:

1.операций по покупке и продаже драгоценных металлов и камней;

2.операций по привлечению во вклады и размещению драгоценных металлов.

3.Операций по хранению и перевозке драгоценных металлов и камней.

4.Операции по предоставлению кредитов под залог драгоценных металлов и камней.

Покупка и продажа драгоценных металлов может осуществляться либо в физической, либо в безналичной форме (при перечислении эквивалента).

Вклады в виде драгоценных металлов называются “неаллокированные счета”. Процентные ставки у них ниже, чем у валютных депозитов, что объясняется более низкой ликвидностью.

Для хранения металлов и камней у банка должно иметься сертифицированное хранилище. Для хранения открываются металлические счета (allocated account).

В случае предоставления кредитов в (под залог) драгоценных металлах банк должен иметь лицензию на осуществление данного вида операций, кроме случаев, когда драгоценности отдаются под залог.

Кроме этого, на банковском рынке появились новые услуги такие как: электронные банкоматы, дебитовые и кредитные карточки, денежные переводы, система “банк-клиент” в режиме “on-line”. Все эти операции и составляют систему взаимоотношений банков и его клиентуры. Для расширения уже существующих рынков сбыта и завоевывания уже новых банки совершенствуют предоставление имеющихся услуг и внедряют новые, согласовывая их с требованиями рынка и времени. Но для того, чтобы получить новых клиентов, банкам необходимо проинформировать потенциальных клиентов о своем существовании на рынке, о предоставляемых услугах, о своих преимуществах и т.п. Эти, а также различные операции по изучению рынка и другие подобные операции являются составляющими понятия **“public relations”**.

1.3 Понятие предприятия, цели и направления деятельности

В условиях рыночных отношений предприятие является основным звеном всей экономики, поскольку именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги.

Предприятие - это самостоятельный, организационно обособленный хозяйствующий субъект производственной сферы народного хозяйства, который производит и реализует продукцию, выполняет работы промышленного характера или предоставляет платные услуги.

Предприятие имеет конкретное название - завод, фабрика, комбинат, шахта, мастерская и т.п.

Любое предприятие является юридическим лицом, имеет законченную систему учета и отчетности, самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и другие счета, печать с собственным наименованием и товарный знак (марку).

Главной целью (миссией) создания и функционирования предприятия является получение максимально возможной прибыли за счет реализации потребителям производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг), на основе которой удовлетворяются социальные и экономические запросы трудового коллектива и владельцев средств производства.

На основе общей миссии предприятия формируются и устанавливаются общефирменные цели, которые определяются интересами владельца, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия, внешней средой и должны отвечать следующим требованиям: быть конкретными и измеримыми, ориентированными во времени, досягаемыми и взаимно поддерживаемыми.

Каждое предприятие - это сложная производственно-экономическая система с многогранной деятельностью. Наиболее четко выделяются направления, которые следует отнести к главным:

1) комплексное изучение рынка (маркетинговая деятельность);

2) инновационная деятельность (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, внедрение технологических, организационных, управленческих и других новшеств в производство);

3) производственная деятельность (изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг, разработка номенклатуры и ассортимента адекватных спросу на рынке);

4) коммерческая деятельность предприятия на рынке (организация и стимулирование сбыта произведенной продукции, услуг, действенная реклама);

5) материально-техническое обеспечение производства (поставка сырья, материалов, комплектующих изделий, обеспечение всеми видами энергии, техникой, оборудованием, тарой, и т.д.);

6) экономическая деятельность предприятия (все виды планирования, ценообразования, учет и отчетность, организация и оплата труда, анализ хозяйственной деятельности и т.п.);

7) послепродажный сервис продукции производственно-технического и потребительского назначения (пусконаладочные работы, гарантийное обслуживание, обеспечение запасными частями для ремонта и т.д.);

8) социальная деятельность (поддержание на надлежащем уровне условий труда и жизни трудового коллектива, создание социальной инфраструктуры предприятия, включающей собственные жилые дома, столовые, лечебно-оздоровительные и детские дошкольные учреждения, ПТУ и т.д.).

1.4 Классификация предприятий (объединений)

Классификация предприятий может быть дана с использованием ряда признаков.

По цели и характеру деятельности можно выделить два вида предприятий: предпринимательские (коммерческие) и непредпринимательские (некоммерческие), существование которых обеспечивается бюджетным финансированием государства.

Виды предприятий:

- индивидуальные предприятия, основанные на личной собственности физического лица и исключительно его труде;

- частные предприятия, основанные на собственности отдельного гражданина, с правом найма рабочей силы;

- семейные предприятия, основанные на собственности и труде членов одной семьи;

- государственные предприятия, основанные на общегосударственной собственности;

- коллективные предприятия, основанные на собственности трудового коллектива предприятия;

- совместные предприятия, основанные на базе объединения имущества разных собственников. В числе их учредителей могут быть иностранные юридические лица и граждане;

- арендные предприятия, основанные на договорном временном владении и использовании имущества, которое необходимо арендатору для осуществления предпринимательской деятельности. Объектами аренды могут быть целые имущественные комплексы предприятий, их структурных подразделений или отдельные единицы имущества.

Предприятия различаются по признаку принадлежности капитала: национальные, заграничные (капитал является собственностью иностранных предпринимателей, контролирующих их деятельность) и смешанные.

По форме хозяйствования выделяют хозяйственные товарищества, представляющие объединение предпринимателей.

Вид предприятия могут определять технологическая (региональная) целостность и степень подчиненности. По этому признаку разнятся головные и дочерние предприятия и их филиалы. Головные предприятия контролируют деятельность дочерних и филиалов.

Дочернее предприятие является юридически самостоятельным и организационно обособленным, самостоятельно осуществляет коммерческие операции и составляет отчетный баланс, но контрольный пакет акций принадлежит головному предприятию.

В отличие от дочерних предприятий филиал не пользуется юридической и хозяйственной самостоятельностью, не имеет собственного устава и баланса, действует от имени и по поручению головного предприятия. Почти весь акционерный капитал филиала принадлежит головному предприятию.

По функционально-отраслевому виду деятельности выделяют следующие виды предприятий: промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, торговые, производственно-торговые, торгово-посреднические, строительные, инновационно-внедренческие, лизинговые, банковские, страховые, туристические, предприятия связи и т.п.

В соответствии с объемами хозяйственного оборота предприятия и численности его работников предприятие может быть отнесено к малым, средним и большим.

К малым относятся предприятия с численностью работающих:
- в промышленности и строительстве - до 200 человек;
- в других отраслях производственной сферы - до 50 человек;
- в науке и научном обслуживании - до 100 человек;
- в отраслях непроизводственной сферы - до 25 человек;
- в розничной торговле - до 15 человек.

Предприятия могут объединяться в:
 Ассоциации - договорные объединения, созданные в целях постоянной координации хозяйственной деятельности, но лишь в той области, к которой имеет отношение ассоциация;

Корпорации - договорные объединения, созданные на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов, с делегированием отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников;

Консорциумы - временные уставные объединения промышленного и банковского капитала для достижения общей цели. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование;

Концерны - уставные объединения предприятий промышленности, научных организаций, транспорта, банков, торговли и т.д. на основе полной финансовой зависимости от одного или группы предпринимателей;

Картели - договорные объединения предприятий одной отрасли для осуществления совместной коммерческой деятельности;

Синдикаты - разновидность картельного соглашения, предполагающая реализацию продукции через единый совместный сбытовой орган или уже имеющуюся сбытовую сеть одного из участников объединения;

Тресты - монополистическое объединение предприятий, ранее принадлежащих разным предпринимателям, в единый производственно-хозяйственный комплекс. Поскольку здесь интегрируются все направления деятельности, такие предприятия полностью утрачивают свою юридическую и хозяйственную самостоятельность;

Холдинги - специфические организационные формы объединения капиталов. Подобные объединения образуются, когда акционерное общество (товарищество) само непосредственно не занимается производственной деятельностью, а лишь использует свои финансовые средства для приобретения контрольных пакетов акций других акционерных фирм с целью финансового контроля за их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал;

Финансовые группы (финансово-промышленные группы) - объединения юридически и экономически самостоятельных предприятий разных отраслей народного хозяйства, при формировании которых в качестве главных ставится задача объединения банковского капитала и производственного потенциала. Финансовую группу возглавляют один или несколько банков, которые распоряжаются капиталом предприятий, входящих в объединение, координируют все сферы их деятельности. При этом основным доходом деятельности банка должны быть дивиденды от повышения эффективности работы предприятий,  а не процент на кредит.

# 1.5 Взаимоотношения фирмы с банками

В современной России осуществление любой фирмой своей осно­вополагающей финансовой функции — обслуживание платежей и рас­четов, невозможно без участия коммерческих банков. Даже элемен­тарные финансовые трансакции по осуществлению движения налич­ных денег, принадлежащих фирме, невозможны без их инкассации *—* сдачи наличности в обслуживающий фирму банк. С точки зрения по­вышения степени надежности перемещения денежных средств в лю­бой форме между субъектами экономических отношений такой поря­док в известной мере оправдан.

С появлением банков как специальных институтов профессиональ­ного управления денежными ресурсами резко возросли гарантии пере­мещения денежных средств в экономике. Банки как финансовые по­средники, обслуживающие платежи и расчеты в экономике, играют исключительно важную роль в организации и функционировании пла­тежной системы любой страны. Известны случаи, когда банкротство нескольких крупных банков страны становилось причиной сильней­ших потрясении всей ее финансовой системы.

В России к началу рыночных реформ функционировали десятки новых негосударственных банков, а с началом реформ их количество начало расти в геометрической прогрессии. Никаких серьезных пре­пятствий для образования новых банков и должного контроля за их работой со стороны Центробанка России не существовало. В началь­ный период рыночных реформ многие из коммерческих банков актив­но включились в новый, весьма выгодный, но грязный бизнес по вре­менному присвоению чужих денежных средств, и фирм прежде всего. Все чаще деньги клиентов терялись по пути от банка плательщика до банка получателя. Эти явления приняли массовый характер, и банки начали быстро терять доверие клиентов. В результате страна получила систему коммерческих банков, которую даже по прошествии шести лет реформ специалисты в области определения рейтингов, отказыва­ются оценивать на этот предмет. В очередной раз подтвердилось, что рейтинг банков не может быть выше рейтинга страны. Эти обстоятель­ства позволяют сделать вывод: современная отечественная банковская система должна быть реформирована, чтобы надежно выполнять свою ключевую функцию — обслуживание платежей и расчетов.

Столь сложное положение и банковской среде требует от фирм предельной осторожности при выборе обслуживающих банков. Чтобы подчеркнуть сложность и ответственность решений фирмы при выбо­ре обслуживающего банка, некоторые финансисты этот выбор сравнивают с выбором партнера в браке.

Международная финансовая практика содержит множество рекомендаций на этот счет. Типичные требования, которые фирмаобычно предъявляет к потенциальному обслуживающему банку, предполагают:

-знание банком фирмы, особенностей ее бизнеса, отрасли, в кото­рой она функционирует;

-способность давать полезные деловые рекомендации;

-предложение различных способов получения денежных средствкакналичных (кассовое обслуживание фирмы), так и безналичных с низкими трансакционными издержками;

-закрепление за фирмой постоянного банковского служащего, занимающегося вопросами кредитования фирмы; способность оценивать реальные финансовые потребности фирмы;

-удобное для фирмы месторасположение банка; обеспечение простоты доступа к ведающему ссудами должностному лицу банка;

-стремление банка к совершенствованию обслуживания клиентов;

-широкий спектр банковских услуг.

Расширение самостоятельности отечественных фирм при соверше­нии внешнеэкономических операций существенно повысило требова­ния к банкам, обслуживающим эти операции. Если фирма активно осуществляет экспортно-импортные операции, то при выборе обслу­живающего банка необходимо учитывать его способность эффективно осуществлять наиболее важные валютные операции. Следует прове­рить наличие у него генеральной лицензии на ведение валютных опе­раций, которую выдает Центральный банк РФ (далее — Банк России). Сегодня в России около 300 коммерческих банков имеют генеральную лицензию, немногим более 800 — валютную лицензию, т. е. на закон­ных основаниях обслуживать валютные трансакции фирм способны менее половины всех российских коммерческих банков. Очень важ­ное значение имеет коммуникационная система, используемая бан­ком для обслуживания международных расчетов. Включение банка в систему СВИФТ — Международную систему межбанковских расчетов (либо подобную ей) — значительно повышает качество и скорость рас­четов.

Все эти желательные для фирмы качества банка имеют смысл при одном условии — достаточной надежности банка. Оценка фирмой наде­жности банка в современных отечественных условиях — задача весьма сложная. Существует множество способов оценки надежности банка как специалистами самой фирмы, так и специалистами со стороны. При этом следует иметь в виду, что «независимый аудитор нейтрален по отношению к любой интерпретации финансовых отчетов. Его мнение не является окончательным решением с точки зрения целесооб­разности предоставления кредита или инвестирования (вложения) средств, и его никогда не следует принимать за таковое».

Следовательно, выбор надежного банка — это в конечном счете проблема фирмы со всеми вытекающими отсюда последствиями. Столь высокая ответственность фирмы за успешный выбор обслуживающего банка требует от ее специалистов знания элементарных способов само­стоятельной оценки надежности банка, его рейтинга. С этой целью приводится одна из таких методик, которая дает неко­торое представление об этом предмете.

Как и всякие двухсторонние отношения, отношения «фирма — банк» предполагают наличие определенных критериев и у банка по отноше­нию к фирме как потенциальному должнику банка. Эти критерии во многом определяют интересы банка по отношению к данной фирме и в конечном счете формируют значение Ик (интересы кредитора) в из­вестном нам балансовом уравнении.

Мировая практика выработала особые механизмы формирования кредитной политики любого банка, которые вошли в науку и практику под названием «Правило шести "Си"». Ввиду того, что собственная кредитная политика фирмы занимает весьма важное место в ее финан­совой жизни, надо привести краткое содержание Правила шести «Си»:

1.Character (характер заемщика).

2.Capacity (способность).

3.Cash (денежные средства).

4.Collateral (обеспечение).

5.Conditions (условия).

6.Control (контроль).

Характер заемщика означает ответственность, правдивость и серьез­ность его намерений погасить всю свою задолженность. Прояснению характера заемщика способствует кредитная история заемщика, кре­дитный рейтинг, опыт работы других кредиторов с этим заемщиком и т. д.

Способность («способность заимствовать средства») означает нали­чие права у заемщика подавать кредитную заявку и юридическое пра­во подписывать договора, устав и другие учредительные документы, личные дела заемщиков.

Денежные средства *—* наличие у заемщика источников средств для погашения долга. У любого заемщика могут быть всего лишь три (или отдельные из них) источника погашения долга:

-поток наличности (прибыль, амортизация и т. д.);

-продажа или ликвидация активов;

-привлечение средств путем выпуска (эмиссии) долговых ценных бумаг.

Именно наличие источников в основном и определяет потенциаль­ную платежеспособность заемщика.

Обеспечение *—* наличие у заемщика достаточного капитала или качест­венных активов для предоставления необходимого обеспечения долга.

Условия *—* предвосхищения тенденции в деятельности заемщикаили в крайнем случае немедленное реагирование на изменениеусловийдеятельности заемщика.

Контроль *—* анализ отчетности заемщика, информации от сторонних лиц, из прессы и т. д.

Если взаимная оценка фирмы и банка удовлетворяет обе cтороны, обычно такие взаимоотношения оформляются соответствующим договором. Фирма согласно действующему законодательству России имеет право открыть один или несколько счетов как в одном банке, так и в нескольких банках. Основной счет фирмы в банке принято называть расчетнымсчетом***.*** На этот счет зачисляется выручка от реализации продукции и услуг фирмы, с этого счета осуществляются расчеты по обязательствам фирмы, в том числе и по налоговым отношениям.

Кроме расчетного счета фирма имеет право открывать в банке те­кущие, ссудные, контокоррентные, валютные, счета финансирования ка­питальных вложений, депозитные и другие счета. Набор счетов,открываемых фирмой, определяется ею самой в зависимости от решаемых фирмой финансовых проблем, квалификации финансовых служащих фирмы и возможностей, предоставляемых внешней средой.Порядок открытия как текущих, так и валютных счетов не имеет принципиальных различий и сводится к представлению в выбранный фирмой банк следующего набора документов:

-заявление на открытие счета;

-нотариально заверенная копия устава фирмы и учредительных до­кументов;

-свидетельство о государственной регистрации фирмы;

-справки о постановке на учет в налоговой инспекции и органах управления внебюджетных фондов;

-справка о постановке на учет в органах государственной статистики;

-нотариально заверенная карточка образцов подписей распорядителей кредитов фирмы (первая подпись) и контролеров (вторая подпись).

2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «Агроном»

2.1 Общая характеристика ОАО «Агроном»

ОАО «Агроном» является предприятием, работающим в области сельского хозяйства.

 Открытое акционерное общество «Агроном», в своей деятельности руководствуется Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом “Об акционерных обществах ”, настоящим Уставом, а также действующим законодательством РФ, регулирующим предпринимательскую деятельность.

Общество «Агроном» создано в результате преобразования совхоза «Агроном».

Местонахождением (адресом) Общества является Краснодарский край, Динской район, поселок Агроном, улица Почтовая 16.

 Общество является коммерческой организацией, цель которой состоит в осуществлении хозяйственной деятельности и извлечение прибыли.

Общество создано в целях организации высокоприбыльного производства сельскохозяйственной продукции, а также выполнения работ для удовлетворения общественных потребностей.

 Основными видами деятельности является:

- производство сельскохозяйственной продукции;

-выращивание плодово-ягодных культур;

- выращивание зерновых культур;

- выращивание кормовых культур;

- заготовка растительных кормов;

- развитие животноводства для внутрихозяйственных нужд и нужд района;

- сбыт продукции.

2.2 Показатели финансовых результатов ОАО «Агроном»

Финансовый результат-это денежные средства (собственные и привлечённые) хозяйствующих субъектов, находящиеся в их распоряжении и предназначенные для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат на производство.

 Основным экономическим показателем, характеризующим результат финансовой деятельности предприятия, является прибыль. Формируется она в результате финансовой деятельности, реализации продукции, реализации материальных ценностей, не реализационных доходов и расходов.

 Конечный финансовый результат предприятия – это балансовая прибыль, которая представляет собой сумму прибыли от реализации продукции и услуг, прибыли или убытка от прочей реализации, доходов и расходов от не реализованных операций.

 Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции (без учёта НДС) и её полной себестоимостью.

 Прибыль (или убыток) от прочей реализации представляет разницу, между выручкой от реализации продукции (работ или услуг) подсобных, вспомогательных, обслуживающих производств и их полной себестоимостью. К данной прибыли относятся финансовые результаты из лишних и неиспользуемых материальных ценностей, которые определяются как разница между рыночной ценой и первоначальной остаточной стоимостью, скорректированный на индекс инфляции.

 Доходы (расходы от не реализационных операций) включают различные денежные поступления, расходы и потери не связанные с реализацией продукции (штрафы, пени, неустойки, прочие экономические санкции, доходы или убытки прошлых лет, потери от списания долгов и дебиторской задолженности, доходы от предоставления имущества в аренду и прочие).

 Балансовая прибыль является основой для расчёта налога на прибыль и других налогов.

 Разница между облагаемой налогом балансовой прибылью и величиной налогов представляет собой чистую прибыль.

 Относительным показателем, характеризующим прибыльность работы предприятия, является рентабельность.

 Рентабельность производства рассчитывается как отношение балансовой прибыли средней стоимости основных производственных фондов и оборотных фондов.

 (1)

где Rn - рентабельность производства

 ПБ - балансовая прибыль

 Ф - стоимость основных производственных фондов

 О – стоимость оборотных фондов.

Соответственно в ОАО «Агроном» этот коэффициент расчитывается следующим образом:

2006 год: ПБ=36149, Ф=162271, О=61529;

 36149: (162271+61529)\* 100%= 0,16% Rn (2006)= 0,16%

2007год: ПБ=10548, Ф=164200, О=78469;

 10548: (164200+78469)=0,04 % Rn(2007)=0,04%

 Рентабельность основной деятельности предприятия рассчитывается как отношение прибыли от реализации к затратам на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

 (2)

где Ron - рентабельность деятельности предприятия

 ПР- прибыль от реализации

 ЗП- затраты на производство и реализация продукции(работ, услуг).

Расчёт рентабельности основной деятельности ОАО «Агроном»:

В 2006 году: ПР=141816, ЗП=-105667+(-1692), ЗП=-107359

 141816:(-107359) = 1,32 Ron =1,32%

В 2007 году: ПР=135745, ЗП=-125197+(-1915), ЗП=-127112

 135745:(-127112)=-1,06 Ron = -1,06%

Показатели финансовой устойчивости предприятия:

 Под финансовой устойчивостью предприятия понимается способность хозяйствующего субъекта своевременно из собственных средств возмещать затраты, вложенные в основной и оборотный, капитал не материальные активы и расплачиваться по своим обязательствам.

 1. Коэффициент финансовой независимости (автономии) показывает степень независимости финансового состояния предприятия от заёмных источников. Теоретически допустимое значение этого коэффициента от 0,4 до 0,6., а рассчитывается он последующей формуле:

 (3)

где КФН - коэффициент финансовой независимости

 СК - собственный капитал

 ВБ - валюта баланса (итого по активу и пассиву).

 В ОАО «Агроном» в 2006 году СК=154609, ВБ=230927, соответственно КФН нужно рассчитывать следующим образом:

 КФН(2006) = 154609: 230927; КФН(2006) = 0,6

 В 2007 году СК = 164681, ВБ = 248570

 КФН(2007) = 164681:248570; КФН(2007) = 0,6

 После выше приведённых расчётов можно увидеть, что на данном предприятии КФН находится в пределах допустимой нормы.

 2.Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счёт устойчивых источников. Теоретически достаточное значение больше 0,6. Рассчитывается по следующей формуле:

 (4)

где КФУ – коэффициент финансовой устойчивости

 СК - собственный капитал

 ДО - долгосрочные обязательства.

Расчёт коэффициента финансовой устойчивости в ОАО «Агроном»:

В 2006году СК = 154609, ДО = 5967, ВБ = 230927, рассчитываем КФУ:

 (154609+5967):230927=0,69

В 2007 году СК = 164681, ДО = 5967, ВБ = 248570, рассчитываем КФУ:

 (164681+5967): 248570= 0, 68

Этот коэффициент тоже находится в пределах допустимой нормы.

 3.Коэфициэнт финансирования показывает, какая часть деятельности финансируется за счёт собственных средств, а какая за счёт заёмных. Теоретически достаточное значение больше 0,7. Оптимальное значение – 1,5.

Рассчитывается по формуле:

 (5)

где КФ - коэффициент финансирования

 СК - собственный капитал

 ЗК - заёмный капитал.

Расчёт коэффициента в ОАО «Агроном»:

2006 год: СК = 154609, ЗК = 19280; 154609:19280 = 8,01

2007 год: СК = 164681, ЗК= 27997; 164681: 27997 = 5,88

 После вычисления данных результатов видно, что этот коэффициент превышает оптимальные нормы и в 2006 и в 2007 году.

 4.Коэфициент обеспеченности собственности источниками финансирования показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счёт собственных источников. Теоретически достаточное значение не ниже 0,1. Оптимальное значение - 0,5. Рассчитывается по формуле:

 (6)

где СК - собственный капитал

 ВА - внеоборотные активы

 ОА - оборотные активы.

Расчёт коэффициента в ОАО «Агроном»:

2006 год: СК = 154609, ВА = 169398, ОА = 61529

(15460 – 169398):61529= -2,5

2007 год: СК = 164681, ВА = 170101, ОА = 78469

(164681-170101):78469= - 0,06

В результате расчётов можно увидеть, что этот коэффициент в 2006 году меньше оптимального значения, а в 2007, наоборот выше.

Таблица 1 - Основные показатели работы ОАО «Агроном» за 2006-2007 гг., тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование показателей | 2006г. | 2007г. | Абсолютноеотклонение |
| 1. | Нематериальные активы | 23 | 12 | -11 |
| 2. | Основные средства | 162271 | 164200 | 1929 |
| 3. | Материалы | 23550 | 25207 | 1657 |
| 4. | Затраты | 5059 | 17570 | 12511 |
| 5. | Долгосрочные займы и кредиты | 5967 | 5967 | 0 |
| 6. | Краткосрочные займы и кредиты  | 13313 | 22030 | 8717 |
| 7. | Кредиторская задолженность, в т.ч.: | 52441 | 51295 | -1146 |
|  | поставщики и подрядчики | 38796 | 39040 | 244 |
|  | Перед персоналом организации | 2385 | 4326 | 1941 |
|  | перед государственными внебюджетными фондами | 1002 | 628 | -374 |
|  | по налогам и сборам | 632 | 2935 | 2303 |
|  | прочие кредиторы | 9626 | 4366 | -5260 |
| 8. | Выручка | 141816 | 135745 | -6071 |
| 9. | Прибыль | 36149 | 10548 | -25601 |

2.3 Взаимодействие ОАО «Агроном» с банками

Рассмотрим взаимодействие ОАО «Агроном» с банками на примере кредитного договора данного общества со Сберегательным банком Российской федерации.

Договор был заключён 25марта 2009 года. Предметом договора является открытие невозобновляемой кредитной линии на сумму 20 000 000 рублей.

Данный договор содержит следующие пункты:

1. Предмет договора
2. Условия предоставления кредита
3. Условия расчётов и платежей
4. Обязанности и права кредитора
5. Обязанности и права заёмщика
6. Прочие условия
7. Дополнительные условия
8. Срок действия договора
9. Адреса и реквизиты сторон

Данный кредитный договор заключался на условиях платности и возвратности это обговаривается в первом пункте договора.

В следующем пункте договора указываются сроки выдачи и погашения кредита.

Свободный остаток кредитного лимита находится по формуле:

СОЛ = Лим – (СЗ+ПЗ+СК) (7)

где СОЛ - свободный остаток лимита

 Лим - лимит, устанавливаемый в пункте договора 1.1

 СЗ - фактическая задолженность по кредиту на текущую дату

 ПЗ - сумма ранее осуществлённого погашения кредита

 СК- сумма кредита, дата выдачи которой не наступила согласно графика, установленного в пункте договора 2.4.

 Банк обязан выдать средства предприятию согласно графику выдачи кредита указанному в таблице 2.

Таблица 2 - График выдачи данного кредита.

|  |  |
| --- | --- |
|  Дата выдачи |  Сумма. руб. |
| С 25.03.2009 года- 24.04.2009 года (включительно) |  20 000 000 (двадцать милионов) |

ОАО «Агроном » необходимо погасить данный кредит в соответствии с графиком приведённым в таблице 3.

Таблица 3 – График погашения данного кредита.

|  |  |
| --- | --- |
|  Дата погашения |  Размер платежа (сумма, рублей) |
| 28 декабря 2009года | 6 000 000 (шесть миллионов) рублей |
| 26 января 2010года | 6 000 000(шесть миллионов) рублей |
| 22 февраль 2010 года | 8 000 000(восемь миллионов) рублей |

Об уплате процентов по кредиту говориться в пункте 2.8 кредитного договора.

Таблица 4- уплата процентов по данному кредиту.

|  |  |
| --- | --- |
|  Дата уплаты процентов | Период, за который уплачиваются проценты (включительно). |
| 31 марта 2009 года. | С даты, следующей за датой образования задолжности по ссудному (ым) счёт (ам), по 31 марта 2009 года.  |
| 30 апреля 2009 года. | с 1 апреля 2009г. по 30 апреля 2009г. |
| 29мая 2009 года | с 1 мая 2009г. по 30 апреля 2009г. |

|  |  |
| --- | --- |
| 30 июня 2009 года | с 1 июня 2009г. по 30 июня 2009г. |
| 31 июля 2009 года | с 1 июля 2009г. по 31 июля 2009г. |
| 31 августа 2009 года | с 1 августа 2009г. по 31 августа 2009г.  |
| 30 сентября 2009 года | с 1 сентября 2009г. по 30 сентября 2009г. |
| 30 октября 2009 года | с 1 октября 2009г. по 31 октября 2009г. |
| 30 ноября 2009 года | с 1 ноября 2009г. по 30 ноября 2009г. |
| 31 декабря 2009 года | с 1 декабря 2009г. по 31 декабря 2009г. |
| 29 января 2010 года | с 1 января 2010г. по 31 января 2010г. |
| 22 февраля 2010 года | с 1 февраля 2010г. по 22 февраля 2010г. |

Это не единственный кредит взятый ОАО «Агроном». На протяжении всей своей экономической деятельности это общество взаимодействует с банками и берёт кредиты на различные нужды предприятия.

 3.ПРЕДЛОЖЕНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВ.

 3.1 Новые грани развития микрофинансирования в России

Участники секции, заслушав и обсудив выступления докладчиков, руководствуясь целями укрепления взаимодействия банков и микрофинансовых организаций, считают необходимым:

1. Предложить Российскому микрофинансовому центру (РМЦ) и Ассоциации российских банков (АРБ):

1)Активизировать координацию работы и рассмотреть вопрос об оптимизации форм взаимодействия небанковских микрофинансовых организаций с банковским сообществом.

Рекомендовать АРБ и банковским ассоциациям субъектов РФ привлекать в качестве членов (участников) кредитные кооперативы, общества взаимного кредитования, иные МФО и их объединения (ассоциации).

2) Ускорить работу по совершенствованию нормативного обеспечения правового статуса МФО, а также норм, регулирующих деятельность МФО, в целях снижения финансовых рисков.

Стимулировать активное участие МФО в реализации программ эмиссии банковских карт.

3) Содействовать созданию системы гарантирования и страхования микрокредитов, выдаваемых малым и средним предприятиям. С этой целью:

- проводить консультации, семинары, рабочие встречи по вопросам координации деятельности по созданию системы гарантий по кредитам малому и среднему бизнесу;

- вести работу по созданию органами региональной власти гарантийных фондов с использованием средств, предусмотренных в региональных и местных бюджетах;

- стимулировать принятие органами региональной власти мер в области налоговой и экономической политики, стимулирующих создание объединениями предпринимателей собственных фондов по страхованию возврата кредитов и займов;

- способствовать формированию механизмов страховых рисков банков при кредитовании МФО;

- разработать проект изменений в Инструкцию ЦБ РФ № 62А в целях перевода кредитов, предоставляемых МФО, в категорию низкорисковых.

1)С учетом накопленного практического опыта разработать модели взаимоотношения банков и МФО в целях максимального обеспечения интересов различных категорий заемщиков и обеспечить их апробацию в различных регионах России, в том числе путем развития механизма кредитования банками МФО с целью более широкого охвата малых и микропредприятий финансовыми ресурсами.

2)Активизировать работу по вопросу оптимизации налогообложения финансовых организаций и расширить взаимодействие с Министерством по налогам и сборам России и его территориальными подразделениями в данном направлении.

3)Разработать и содействовать принятию ФЗ «О финансовом обеспечении деятельности малого и среднего бизнеса в Российской Федерации» и ФЗ «О саморегулируемых организациях».

 Закрепить в указанных законах положения, направленное на стимулирование ускоренного развития малого и среднего предпринимательства.

 8) Проводить работу по совершенствованию взаимодействия банков и МФО с правоохранительными органами в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма.

9) Вести совместную работу по разработке предложений, направленных на обеспечение благоприятного налогового режима кредиторам и получателям микрокредитов.

10) Вести совместную работу по разработке предложений, направленных на корректировку норм надзора и регулирования деятельности МФО.

11) Вести совместную работу по разработке предложений, направленных на развитие факторинговых операций в качестве механизма рефинансирования деятельности МФО.

12) Обеспечить права малых банков на получение гарантий ОАО «Российский банк развития» и ОАО «Российский сельскохозяйственный банк» при предоставлении государственных гарантий за счет средств федерального бюджета.

2.Поддержать инициативу АРБ в части создания Национального бюро кредитных историй и признать необходимым участие МФО в процессе его создания и функционирования, в целях обеспечения эффективной оценки рисков при размещении займов, а также в целях координации деятельности по формированию кредитных историй малых и средних предприятий для взаимовыгодного сотрудничества и упрощения поиска партнеров − ссудозаемщиков и кредиторов, обслуживающих малый бизнес.

3.Одобрить деятельность АРБ в сфере обеспечения интересов финансовых организаций при проведении валютной либерализации и рекомендовать АРБ и РМЦ принять активное участие в выработке стратегии перехода к полной конвертируемости рубля.

4.Одобрить деятельность АРБ и РМЦ по упрощению кредитования малого и среднего бизнеса.

5.Поддержать инициативу РМЦ и АРБ по формированию банков инвестиционных предложений и инвестиционных программ для малых и средних предприятий.

# 3.2 Взаимодействие банковского сектора и предприятий-экспортеров в условиях экономического кризиса

Так же необходимо обсудить вопросы взаимодействия банковского сектора и предприятий-экспортеров в условиях экономического кризиса.

 Экономисты отмечают, что необходимо повышать эффективность существующих производств, чтобы составлять достойную конкуренцию иностранным производителям.

В ходе обсуждения вопросов кредитной политики банков, они отмечают, что в современных условиях государственная гарантия при кредитовании банком — это не денежная составляющая, если клиент не кредитоспособен, ему гарантии не помогут. Гарантия нужна для того, чтобы покрыть залог. При этом залоги в современных условиях рассматриваются по коммерческой оценке, а недвижимость упала в цене.

Проценты, предлагаемые сегодня банками непосильны для предприятий, поэтому сегодня массово в промышленность кредитные средства не поступают. Кроме того, именно на заемщика приходится большая часть рисков. Эти «правила игры» не выгодны предприятиям.

Руководители предприятий, характеризуя сегодняшнюю ситуацию, констатировали значительное падение объемов производства и сокращение платежеспособного спроса. Это заставляет жестко планировать расходы предприятия, разрабатывать антикризисные планы. Также руководители выразили озабоченность существующей схемой оплаты за теплоэнергоресурсы, которая требует предоплаты. В современных условиях оплата по факту была бы более удобна для предприятий.

Подводя итоги можно отметить, что современные условия требуют от предприятий-экспортеров несколько иных подходов в работе, тем не менее, отказываться от выхода на внешние рынки нельзя, необходимо повышать эффективность существующих производств, для того чтобы составлять конкуренцию иностранным производителям.

 3.3 Причины неплатежеспособности предприятий

В обстановке, когда преобладающее большинство малых, средних и даже крупных компаний не просто испытывают временные затруднения, но уже давно и постоянно находятся на самом краю пропасти, обычные, стандартные инструменты менеджмента уже не помогают. Поэтому столь актуальной стала проблема поиска «первопричин» кризисов и неплатежеспособности российских предприятий и внедрения в широкую практику таких форм и методов управления, использование которых позволяло бы не доводить дело до кризисного состояния предприятия, а в случае, когда результаты оказались плачевны и речь уже идет о банкротстве, позволили бы подготовить и реализовать программу оздоровления предприятия.

Все сказанное с особой актуальностью ставит проблемы антикризисного регулирования со стороны органов управления предприятия в изменившихся рыночных условиях.

Всякое предприятие, осуществляющее коммерческую деятельность, вступает в отношения с налоговыми органами, банками, другими предприятиями (поставщиками и потребителями) и т.д. В процессе этих отношений у предприятия возникают обязательства, которые могут привести к тому, что предприятие станет должником и будет обязано в некоторый срок совершить в пользу другого лица определенные действия, а именно: произвести платеж, поставить товар, исполнить услугу и т.д.

Лицо, по отношению к которому возникло обязательство, называется кредитором.

Кредитор имеет право требовать от должника исполнения обязательств, а также возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств. Это предусмотрено законодательством. Иски кредиторов рассматриваются арбитражным судом.

Обязательства предприятия, возникающие в ходе его финансово-хозяйственной деятельности, имеют определенные сроки исполнения. Нарушение сроков исполнения обязательств ведет к возникновению у контрагентов рисков. Чем больше рисков создает предприятие контрагентам, чем чаще и длительнее оно задерживает исполнение обязательств, тем ненадежнее оно выглядит в глазах партнеров, контрагентов, собственных работников и т.д.

Такое предприятие обретает репутацию ненадежного партнера, недобросовестного плательщика, налогоплательщика, работодателя и т.д.

Предприятие, которое из режима своевременного исполнения обязательств переходит в кризисную зону ненадежного исполнения, исполнения со сбоями и срывами, вплоть до безнадежного состояния, становится известным как партнер неплатежеспособный, или несостоятельным, наносящим ущерб своим кредиторам.

Очевидно, что неплатежеспособность есть некая переменная характеристика, которая может иметь разные градации — от эпизодической до устойчивой и хронической неплатежеспособности.

Устойчивая и хроническая неплатежеспособность предприятия с финансовой точки зрения означает, что такое предприятие:

- поглощает (с задержкой или безнадежно) ресурсы или средства кредиторов: их товары, деньги и услуги. Это средства банков, других предприятий, собственных работников, акционеров и т.д.;

- формирует недоимки по налогам и иным обязательным платежам, что блокирует из-за дефицита средств в полной мере исполнение бюджета, выплату пенсий и т.д.

Иными словами, неплатежеспособное предприятие является носителем финансового ущерба кредиторам, оказывает на них депрессирующее влияние путем изъятия их ресурсов.

Как правило, несущие ущерб кредиторы пытаются теми или иными методами, в том числе судебными, истребовать исполнение отдельных обязательств, действуя разрозненно и независимо друг от друга.

Обычно успехи одних кредиторов становятся известны другим, которые также выставляют свои требования. Рано или поздно кредиторы вынуждены прийти к согласованным совместным действиям.

В конечном счете неплатежеспособное предприятие ставит своих кредиторов (и государство в том числе) перед выбором:

- или дать предприятию некий контролируемый шанс на преодоление внутреннего финансового кризиса, на финансовое оздоровление, что может быть реализовано в рамках некоторого ограниченного во времени (временного) соглашения;

- или выставить требования о ликвидации данного предприятия и продажи его имущества, чтобы за счет этого удовлетворить полностью или хотя бы частично требования кредиторов.

Однако здесь выбор стоит не только перед кредиторами. Сам должник, оценивая собственное кризисное состояние и свою неспособность к расчету по обязательствам, может поставить вопрос о диалоге с кредиторами или о собственной ликвидации как предприятия.

Представляется очевидным, что неплатежеспособность прямо пропорциональна объему обязательств. Действительно, абсолютно платежеспособным является предприятие, капитал которого полностью является собственным, а обязательства отсутствуют.

Так как обязательства возникают всегда (например, по налогам), это означает, что данное предприятие с опережением (авансом) исполняет свои обязательства. Оно никому не должно, и вопрос о его неплатежеспособности просто не возникает.

В то же время предприятие может абсолютно не иметь собственного капитала, работать целиком на заемных средствах и оставаться платежеспособным. Все зависит от выручки. Например, предприятие, не имея ни единицы собственного капитала, работает целиком на заемных средствах в объеме 1 000 условных единиц Но если его среднедневная выручка равна 100 единицам, оно успевает рассчитаться с кредиторами за 10-дневный цикл и никаких проблем с его платежеспособностью у кредиторов не возникает.

Таковое справедливо, в том случае, если кредиторов устраивает 10-дневный цикл, т.е. они склонны отпускать свои средства и товары в ссуду на 10 дней.

Из вышеприведенного примера следует, что неплатежеспособность прежде всего обратно пропорциональна выручке. Чем меньше выручка, тем выше неплатежеспособность (естественно, при наличии обязательств).

В общем и целом неплатежеспособность предприятия как тенденция прямо пропорциональна объему обязательств и обратно пропорциональна величине среднедневной выручки. Если за определенный период темпы роста обязательств были выше темпов прироста выручки, то предприятие продвинулось в направлении роста неплатежеспособности.

В общем случае причинами неплатежеспособности являются факторы, влияющие на:

-снижение или недостаточный рост выручки; опережающий прирост обязательств.

-Замедление темпов роста выручки либо ее абсолютное снижение наблюдается при:

-затоваривании, когда рынок снижает спрос на продукцию из-за ее неудовлетворительного качества, высокой цены или снижения на нее потребности.

-растущем невозврате платежей за отгруженную продукцию, когда предприятие работает с ненадлежащим покупателем или не свободно в выборе надлежащего.

- сужении рынка за счет ограничения на него доступа путем ввода запретов, квот, таможенных барьеров и т.д.

Иными словами, здесь простые причины: или не берут продукцию (услуги), или берут, но не платят, или не пускают на рынок.

Опережающий темп прироста обязательств наблюдается в случаях, когда:

-предприятие осуществляет неэффективные долгосрочные финансовые вложения (капиталовложения), которые не сопровождаются соответствующим ростом выручки. Здесь может быть и разрыв между сегодняшними вложениями и завтрашним приростом выручки

-предприятие загружает производство избыточными (неработающими) запасами, которые не увеличивают объемов производства и выручки; предприятие наращивает средства в расчетах, которые практически не имеют отношения к выручке; предприятие несет убытки.

Данный комплекс общих причин неплатежеспособности характерен для всех предприятий, испытывающих трудности своевременного расчета по своим обязательствам, независимо от страны производства и рынка. Ситуация особо усугубляется, когда отсутствует планирование и управление денежными потоками.

В общем и целом причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным: отставанию от запросов рынка (по предлагаемому ассортименту, по качеству, по цене и т.д.). В этом случае можно говорить о болезни бизнеса; неудовлетворительному финансовому руководству предприятием, когда оно избыточно отягощается обязательствами. В данном случае можно говорить о болезни финансового управления или менеджмента.

Первый случай наиболее наглядно отражается на выручке, второй — на приросте массы обязательств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

История развития кредитных отношений и основного их звена - банка - насчитывает не одну сотню лет. Все это время они совершенствовались и приспосабливались под существовавшие экономические и политические структуры. Банковские институты также прошли свой эволюционный путь - от меняльных контор, обеспечивающих путешественника и торговца необходимой валютой, до современных гигантов, предоставляющих своим клиентам сотни услуг и действующих во всех отраслях экономики. В этот процесс вмешивалось государство, формируя банковскую систему, экономически и социально приемлемую для общества. Функцию формирования обычно выполнял Центральный Банк, создающий нормативную базу для деятельности коммерческих банков.

На сегодняшний день возможности экстенсивного расширения банковской сферы практически полностью исчерпаны, этому способствует ужесточение нормативных требований, насыщение кредитного рынка традиционными банковскими услугами, возрастание конкуренции в банковской сфере и другие факторы. В дальнейшем развитии банковской системы главную роль получит ее качественное совершенствование, которое может происходить в двух основных направлениях:

Развитие процессов концентрации в банковском деле. Банки способны сыграть ключевую роль в финансовом обеспечении подъема экономики, который, в свою очередь, даст всплеск инвестиционной активности. Крупные российские банки имеют традиционные связи с промышленностью, развитую сеть филиалов в регионах - предпосылки для удовлетворения инвестицион­ных потребностей производственных структур через долгосрочные кредиты.

Расширение круга услуг, предоставляемых банками своим клиентам, диверсификация в самом широком смысле. Потребности хозяйствующих субъектов растут, а ассортимент банковских услуг еще далеко не исчерпан.

Работа по совершенствованию банковской системы России еще в самом начале, и только в том случае, если за нее возьмется все общество: и банкиры, и государство, и пресса, и население - мы получим быстрые и положительные результаты.

Важнейшими направлениями развития банковского сектора стали расширение сети филиалов по всей стране, выдача кредитов и организация проведения лизинговых операций с предприятиями. На данном этапе это очень важно так как в данный период, в условиях финансового кризиса у предприятий особо-шаткое положение и многие из них становятся некредитоспособными.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1.Грибов В.Д. Экономика организаций / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов – М.: Издательство «Финансы и статистика», 2005. – 335 с.

 2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА - М, 2009. – 535 с.

3. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии / О.Н. Лихачева - М.: ТК Велби, 2003г. - 415с.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК / Г.В. Савицкая - М.: Новое издание, 2007. - 531с.

5. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред. В.И. Стражева - Минск: Вышэйшая школа, 2008г.

6. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2004г.

7.Трудовой кодекс Российской Федерации. Принят Государственной

8.Думой 21.12.01. Одобрен Советом Федерации 26.12.01. – М.: ИКФ «ЭКМОС Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович - Минск: Совр.школа, 2006.», 2008. – 207 с.

9.Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10.12.02 № 126н // Официаль­ные материалы для бухгалтера. – 2003. – № 4. – С. 8–14.

 10.Постановление Правительства Российской Федерации «О мерах по обеспечению проведения обязательного аудита» от 30.11.05 № 706 // Нормативные акты для бухгалтера. – 2006. – № 1. – С. 68.

11.Бухгалтерский учёт материалов и товаров: практическое пособие/ под ред. Ю.А. Бабаева. : ТК Велби, издательство «Проспект»- 2004. 124 с.

12.Экономика фирмы/ под редакцией В.Я Горфинкеля, В.А Швандара: Москва- 2004г. -10 с.

13.Товарообменные операции. Бухгалтерский учёт и налогооблажение/

Гуккаев В.Б: налоговый вестник – 2007г.- 68с.

14.Теория бухгалтерского учёта/ Бабаев Ю.А.: учебник для вузов М.: ТК Велби, издательство «Проспект»-2007. 256 с.

15.Общественное питание:учёт и калькулирование себестоимости/ Петров А.М. Омега-Л- 2007г.-стр 121 с.