

The financial sources of the small business and the problems related to them have been analysed in the article. The author has shown the necessity to develop the industrial sector of the small business and to increase its proportion in it.

The reasons which limit the possibilities to achieve the goal have been revealed by the author.

УДК:336.228:330.3

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ КАК
СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

О.Д. Дем, С.П. Гаврилова, В.Е. Бутеня
*Учреждение образования «Витебский
государственный технологический университет»*

В настоящее время политика, проводимая Национальным банком Республики Беларусь, направлена на снижение ставки рефинансирования, что делает более доступным получение кредита для инвесторов.

При принятии решения о необходимости выдачи кредитов конкретному клиенту важно руководствоваться системой финансовых показателей, которая объективно отражала бы его кредитоспособность.

В финансовой практике используются различные методики оценки платежеспособности предприятий, целая система показателей финансового состояния фирм, каждый из которых несет специфическую информацию. Проанализировав методики оценки финансового состояния фирм, действующих в Республике Беларусь, а также методики зарубежных стран, был отобран ряд рекомендуемых показателей наиболее полно отражающих степень платежеспособности фирм. Все показатели выделены в группы: 1. Показатели, характеризующие досрочное финансовое положение фирмы (вертикальные и горизонтальные коэффициенты); 2. Показатели, характеризующие краткосрочные финансовые позиции фирмы; 3. Общие показатели финансового состояния фирмы; 4. Коэффициенты ликвидности; 5. Коэффициенты деловой активности; 6. Коэффициенты рентабельности. (таблица 1).

Однако анализ системы финансовых показателей затрудняется тем, что одни из них могут быть ниже нормативных, а другие - выше. Это усложняет выбор предприятий, которым выгоднее выдать кредит. Чтобы устранить данную проблему формируется матрица размера $i \times j$, в столбцах которой записаны номера предприятий ($j = 1, 2, \dots, m$), а в строках - порядковые номера частных показателей ($i = 1, 2, \dots, n$). Таким образом, на пересечении строк и столбцов находится значение i -го частного показателя j -го предприятия.

Следует отметить, что хотя используемые финансовые показатели являются безразмерными величинами, однако их «природа» и разброс абсолютных величин различны. Это приводит к тому, что роль одних показателей оказывается заниженной, а других - завышенной.

Поэтому необходимым шагом является преобразование сформированной матрицы в нормированную. В качестве нормирования можно использовать отношение отдельного показателя к его среднему значению по всем анализируемым предприятиям: $U_i / U_i \text{ ср}$.

Далее суммируются все полученные коэффициенты по каждому предприятию, максимальному значению суммы показателей соответствует наилучшая оценка.

В качестве определяющих показателей предлагается использовать следующие (в скобках даны их нормативные значения):

1. Доля основного капитала в общей сумме активов.
2. Соотношение собственного и заемного капитала.
3. Соотношение всей задолженности и собственного капитала предприятия.
4. Отношение собственного капитала к реальному основному капиталу ($>0,7$).
5. Соотношение долгосрочных пассивов и долгосрочных активов (основного капитала) (>1).
6. Соотношение оборотного капитала и краткосрочного заемного капитала (или краткосрочных обязательств) (1-2).
7. Соотношение ликвидных средств и краткосрочной задолженности. ($>0,3$)
8. Соотношение общей суммы задолженности и потока наличности (формула Байера). ($< 3,5$)
9. Коэффициент текущей ликвидности ($>1,7$ для промышленных предприятий).
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($> 0,3$ для промышленных предприятий).
11. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ($>0,5$).
12. Коэффициент срочной ликвидности (0,7-1).
13. Коэффициент абсолютной ликвидности (0,2-0,25).
14. Чистый оборотный капитал (>0).
15. Коэффициент оборачиваемости активов.
16. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности по покупателям.
17. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (по поставщикам).
18. Коэффициент рентабельности активов.
19. Коэффициент рентабельности собственного капитала.

Представляется, что данная система показателей достаточно полно отражает кредитоспособность клиентов. Используя информацию о клиентах нескольких коммерческих банков г. Витебска, были сформированы нормированные матрицы и сделана рейтинговая оценка их клиентов (таблица 2.).

В таблице 1 представлена информация об абсолютных показателях пяти анализируемых предприятий, характеризующих их кредитоспособность. Кроме того, рассчитаны средние значения каждого показателя.

Очевидно, что обладая только этими данными трудно сделать вывод о том, кому отдать предпочтение о выдаче кредита. Поэтому в нормированной матрице показателей (таблица 2) уже представлены относительные величины показателей, которые затем суммируются.

Очевидно, что предпочтение следует оказать предприятию №4, имеющему максимальную сумму. Предприятиям №1 и №5 по нашим расчетам вообще не следует выделять кредит.

Результаты показали, что большая доля клиентов не отвечает требованиям кредитодателя, однако в действительности распоряжается кредитными ресурсами. Это приводит к снижению эффективности кредитования, появлению убыточных филиалов.

Решение данной проблемы не исчерпывается внедрением рекомендованной методики, требуется внести коррективы в законодательные документы по кредитованию субъектов хозяйствования.

Таблица 1 - Модель рейтинговой оценки платежеспособности предприятий

№ № пп	Предприятия (i) Показатели (i)	№1	№2	№3	№4	№5	m $\sum_{j=1}^m Y_{ij}$	Yi ср.	Норматив
1.	Доля основного капитала в общей сумме активов	0,68	0,75	0,68	0,67	0,91	3,69	0,74	-
2.	Соотношение собственного и заемного капитала	0,62	0,81	0,74	0,92	0,92	4,01	0,8	-
3.	Соотношение всей задолженности и собственного капитала предприятия	0,42	0,066	-	0,1	0,02	0,606	0,12	-
4.	Отношение собственного капитала к реальному основному капиталу	1,11	1,2	1,13	1,36	1,01	5,81	1,16	$\geq 0,7$
5.	Соотношение долгосрочных пассивов и долгосрочных активов	0,91	1,08	1,1	1,35	1,01	5,45	1,09	≥ 1
6.	Соотношение оборотного капитала и краткосрочного заемного капитала	1,22	4,5	-	3,9	5,0	14,62	2,9	1-2
7.	Соотношение ликвидных средств и краткосрочной задолженности	-	0,13	-	0,34	-	0,5	0,1	$\geq 0,3$
8.	Соотношение общей суммы задолженности и потока наличности	-	25,5	-	2,9	-	28,4	5,7	$\leq 3,5$
9.	Коэффициент текущей ликвидности	0,84	1,45	1,2	3,9	1,01	8,4	1,18	1,7
10.	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,18	0,31	0,18	0,74	0,04	1,09	0,22	0,3
11.	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,37	0,16	0,25	0,08	0,08	0,94	0,19	$\leq 0,85$
12.	Коэффициент срочной ликвидности	0,13	0,27	0,36	0,44	0,07	1,27	0,25	0,7=1
13.	Коэффициент абсолютной ликвидности	-	-	-	0,34	-	0,34	0,08	0,2=0,25
14.	Чистый оборотный капитал	-19827	945206	215586	163058	4161	1258184	251636,8	-
15.	Коэффициент оборачиваемости активов	0,23	1,08	0,61	0,13	0,26	2,31	0,5	-
16.	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	9,8	12,2	29,6	1,46	-	53,06	10,6	-
17.	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	146	24,3	30,9	7,2	30,9	239,3	47,86	-
18.	Коэффициент рентабельности активов	-	0,02	0,04	0,1	0,02	0,18	0,036	-
19.	Коэффициент рентабельности собственного капитала	-	0,03	0,06	0,15	0,02	0,26	0,05	-

Таблица 2 - Нормированная матрица показателей

№ п.	Номер предприятия Показатели	№1	№2	№3	№4	№5
1.	Доля основного капитала в общей сумме активов	0,92	1,01	0,92	0,91	1,23
2	Соотношение собственного и заемного капитала	0,78	1,01	0,93	1,15	1,15
3.	Соотношение всей задолженности и собственного капитала предприятия	3,5	0,55	-	0,83	0,17
4.	Отношение собственного капитала к реальному основному капиталу	0,96	1,03	0,97	1,17	0,87
5.	Соотношение долгосрочных пассивов и долгосрочных активов	0,83	0,99	1,01	1,24	0,92
6.	Соотношение оборотного капитала и краткосрочного заемного капитала	0,42	1,55	1	1,34	1,72
7	Соотношение ликвидных средств и краткосрочной задолженности	-	1,3	-	3,4	-
8.	Соотношение общей суммы задолженности и потока наличности (формула Байера)	-	4,47	-	0,51	-
9.	Коэффициент текущей ликвидности	0,5	0,86	0,71	2,32	0,6
10.	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,82	1,42	0,82	3,36	0,18
11.	Коэффициент обеспечения собственных обязательств активами	1,95	0,84	1,32	0,42	0,42
12.	Коэффициент срочной ликвидности	0,52	1,08	1,44	1,76	0,28
13.	Коэффициент абсолютной ликвидности	-	-	-	4,25	-
14.	Чистый оборотный капитал	-0,28	3,76	0,86	0,65	0,02
15.	Коэффициент оборачиваемости активов	0,46	2,16	1,22	0,26	0,52
16	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,92	1,15	2,79	0,14	-
17.	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задол-	3,05	0,51	0,65	0,15	0,65

	женности					
18.	Коэффициент рентабельности активов	-	0,55	1,11	2,78	0,55
19.	Коэффициент рентабельности собственного капитала	-	0,6	1,2	3,0	0,4
20	$\sum_{j=1}^n Y_{ij}$	13,66	24,84	15,95	29,64	9,68
21.	Ранг предприятия	4	2	3	1	5

Аннотация

О.Д. Дем, С.П. Гаврилова, В.Е. Бутеня. Повышение эффективности кредитования как средство активизации инвестиционной деятельности.

В статье показана возможность применения матричных моделей для отбора клиентов-заемщиков. Обоснованы коэффициенты, применяемые в матричной модели. Метод апробирован на фактических данных предприятий г. Витебска и Витебской области. Показано, что его использование повысит эффективность кредитования в коммерческих банках.

Summary

Increase of efficiency of crediting as a means of activization of investment activity. In the article the opportunity of application of matrix models for selection of the clients - borrowers is shown. The factors used in matrix model are justified. The method is checked up on the fact sheet of the enterprises of Vitebsk and Vitebsk area. Is shown, that his(its) use will increase efficiency of crediting in business banks.

УДК 336.14

**БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Т.В. Касаева, М.В. Вератынская
*Учреждение образования «Витебский
государственный технологический университет»*

В условиях внешней и внутренней конкуренции, инфляции, значительного роста издержек традиционные методы управления не всегда обеспечивают предприятию возможность выжить, максимизировать прибыль и минимизировать расходы, обеспечить рентабельную деятельность предприятия, привлечь необходимый объем инвестиций. Это касается не только крупных предприятий, но и средних, которые, как правило, занимаются различными видами деятельности и в большинстве своем являются производственно-коммерческими фирмами.

Исследование действующих систем управления на таких предприятиях показало, что наиболее слабым звеном в них является несовершенство планирования.

Нереальность планов вызывается, как правило, необоснованными плановыми данными по сбыту, плановой доле денежных средств в расчетах, заниженными сроками погашения дебиторской задолженности, раздутыми потребностями в финансировании (затраты подразделений на техническое обслуживание, капитальный ремонт, общехозяйственные расходы и т.д.). В итоге планы не являются реальным инструментом