

Важнейшим фактором повышения конкурентоспособности отечественной продукции на рынке определенного региона может стать создание инфраструктурных звеньев для эффективного инновационного процесса, без чего невозможно определить конкретные направления промышленной специализации, формирование такой организационной структуры, которая могла бы предоставлять своевременное и обширное информационное обеспечение новейших и перспективных проектов. Поэтому инновационная политика страны должна стать в большей степени адресной, то есть ориентированной на разработку товаров (или услуг), на которые обозначился спрос на мировых рынках.

Углубление межфирменного сотрудничества тесно связано с развитием предпринимательства, в том числе и малого бизнеса. В качестве основных условий развития предпринимательства и стимулирования межфирменного сотрудничества в Республике Беларусь можно выделить:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы как на макро-, так и на микроуровне, расширяющей условия предоставления гарантий и защиты прав инвесторов, устанавливающей эффективные и четкие методы рассмотрения и разрешения значимых инвестиционных проектов, способствуя тем самым созданию благоприятного инвестиционного климата;
- совершенствование налогового-кредитного и валютно-финансового механизмов, создающих основы для активизации предпринимательства, например, путем применения налоговых льгот на технологически и технически передовую продукцию, адресное льготное кредитование белорусских предприятий, занятых поставкой кооперированной продукции в другие страны. Для стимулирования внешнеэкономической активности малого бизнеса целесообразно выделить ему определенную долю иностранных кредитов, предоставляемых по межправительственным соглашениям, и резервировать за этим сектором экономики часть квот на каждом экспортном товару.
- совершенствование институциональных структур, обеспечивающих международное инвестиционное сотрудничество.

стимулирование развития свободных экономических зон, формирующих наиболее благоприятные условия для межфирменного сотрудничества.

Активизация участия Республики Беларусь в международном разделении труда через развитие внешнеэкономических связей с зарубежными странами, участие в разработке совместных проектов, углубление межфирменного сотрудничества позволит решить задачи ее социально-экономического развития и успешной интеграции в мировую экономику.

Список литературы.

1. Международное предпринимательство: анализ зарубежного опыта. – М.: Наука, 1992. – 214с.
2. Менеджмент и маркетинг в международных компаниях./ Под ред. В.М. Попова – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
3. Старыгин А.В. Мировая экономика. – М.: Экзамен, 2001. – 512с.
4. New approaches to science and technology cooperation and capacity building. // UNCTAD, 1998. P. 294.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ- ЗАЕМЩИКА

Л.В. Прудникова

*УО «Витебский государственный технологический
университет»*

В условиях становления рыночных отношений возрастает значение кредитоспособности белорусского предприятия. Обусловлено это необходимостью финансового обеспечения воспроизводства и повышения эффективности функционирования, создания условий для непрерывности финансовых потоков на макроуровне. Предприятие, получив свободу в вопросах формирования и управления финансовыми ресурсами, выступает на финансовом рынке одним из основных его участников, субъектов в качестве заемщика денежных средств.

Вместе с тем в рыночных отношениях меняется и положение кредитора. Банки получают возможность свободного размещения своих средств. Развитие других видов банковской деятельности (учредительная деятельность, фондовые и валютные операции) стало альтернативой кредито-

нию. В этих условиях существенно расширяются возможности источников заемных денежных средств. Кроме банковского кредита, рынок финансовых ресурсов предоставляет предприятию новые посреднические финансовые услуги, такие, как коммерческий кредит, лизинг, факторинг, акционерное и облигационное финансирование. Однако, банковский кредит несмотря на постепенное снижение его доли среди других источников финансовых средств, остается основным и доминирующим источником финансового обеспечения предприятия.

В процессе перехода к рыночной экономике меняется характер взаимоотношения предприятия с его кредиторами. На передний план выдвигаются условия взаимовыгодного партнерства. Объединяет кредитора и заемщика общий экономический интерес, тесно связанный с кредитоспособностью предприятия.

Информация о ней имеет важное значение и для кредитора, и для заемщика. Для первого она означает уменьшение риска потерь из-за вероятности возникновения финансовых прорывов у предприятия, срывов договоров и неплатежей, для второго - знание его платежеспособности и долговременной финансовой устойчивости, дабы выработать тактические и стратегические решения по обеспечению финансовыми ресурсами дальнейшего развития предприятия.

Кредитоспособность предприятия, формируемая в результате его экономической деятельности, показывает, насколько правильно оно управляет финансовыми ресурсами, рационально сочетает собственные и заемные источники, эффективно использует свой капитал и какова отдача от производственной деятельности, нормальны ли взаимоотношения с партнерами - предприятиями, кредиторами, бюджетом, акционерами и др. В конечном счете она в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве.

Выражается кредитоспособность предприятия через систему определенных показателей. В практике зарубежных стран существует множество таких систем. Условно их можно разделить на четыре группы: показатели ликвидности; показатели оборачиваемости; показатели прибыльности; показатели долгосрочной платежеспособности и репутации фирмы. К примеру, ряд американских экономистов описывает систему оценки кредитоспособности содержащую четыре группы коэффициентов, определяющих различные характеристики кредитоспособности предприятия:

- ликвидности;
- оборотности;
- привлечения средств;
- прибыльности.

К первой группе относятся коэффициент ликвидности (K_L) и покрытия ($K_{покр}$).

Коэффициент ликвидности (K_L) - это соотношение наиболее ликвидных средств и долгосрочных договорных обязательств. *Ликвидные средства* складываются из денежных средств и дебиторской задолженности краткосрочного характера. *Долговые обязательства* состоят из задолженности по ссудам краткосрочного характера, по векселям, непоплатенным требованиям и прочим краткосрочным обязательствам. K_L прогнозирует способность Заемщика оперативно в срок погасить долг банку в ближайшей перспективе на основе оценки структуры оборотного капитала. Чем выше K_L тем выше кредитоспособность.

Коэффициент покрытия ($K_{покр}$) - соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств. $K_{покр}$ - показывает предел кредитования, достаточность всех видов средств клиента, чтобы погасить долг. Если $K_{покр}$ менее 1, то границы кредитования нарушены, заемщику больше нельзя предоставлять кредит: он является некредитоспособным.

Показатели оборачиваемости капитала, относящиеся ко второй группе отражают качество оборотных активов и могут использоваться для оценки роста $K_{покр}$. Например, при увеличении значения этого коэффициента за счет роста запасов и одновременном замедлении их оборачиваемости нельзя делать вывод о повышении кредитоспособности Заемщика.

Коэффициенты привлечения ($K_{привл.}$) образуют третью группу оценочных показателей. Они рассчитываются как отношение всех долговых обязательств к общей сумме активов или к основному капиталу; показывают зависимость фирмы от заемных средств. Чем выше коэффициент привлечения, тем хуже кредитоспособность Заемщика.

С третьей группой показателей тесно связаны показатели четвертой группы, характеризующие прибыльность фирмы. К ним относятся: доля прибыли в доходах, норма прибыли на активы, норма прибыли на акцию. Если растет зависимость фирмы от заемных средств, то снижение кредитоспособности, оцениваемой на основе $K_{привл.}$, может компенсироваться ростом прибыльности.

Данная система показателей позволяет прогнозировать своевременность совершения будущих платежей, ликвидность и реальность оборотных активов, а также оценить общее финансовое состояние фирмы и его устойчивость. Кроме того, она дает возможность определить границы снижения объема прибыли, в которых все же обеспечивается погашение ряда фиксированных платежей. Ее недостатком является отсутствие показателей рыночной устойчивости и слабое отражение показателей долгосрочной платежеспособности.

Более интересной является система показателей оценки кредитоспособности, предложенная группой других американских ученых (Б.Нидлз, Г.Андерсон и Д.Колдвел). В нее входят следующие группы показателей:

- Кoeffициенты, характеризующие ликвидность;
- Кoeffициенты, характеризующие прибыльность;
- Кoeffициенты, характеризующие долгосрочную платежеспособность;
- Кoeffициенты, основанные на рыночных критериях;

Эта система более полно отражает кредитоспособность предприятия, поскольку в ней присутствуют показатели долгосрочной платежеспособности, с помощью которых определяется надежность своевременного совершения будущих платежей, и показатели степени защищенности кредиторов от неуплаты процентов (коэффициент покрытия процента). Особый интерес представляют коэффициенты, основанные на рыночных критериях: отношение цены акции к доходам, размер дивидендов и рыночный риск. С их помощью измеряется отношение текущего биржевого курса акций к доходам в расчете на одну акцию, текущая прибыль их владельцев, изменчивость курса акций предприятия относительно курсов акций других предприятий. Недостатком данной системы можно назвать сложность расчета некоторых коэффициентов, требующих применения специальных статистических методов.

Оценка кредитоспособности клиентов французскими коммерческими банками включает 3 блока:

- оценка предприятия и анализ его баланса, а также другой отчетности;
- оценка кредитоспособности клиентов на основе методик, принятых отдельными коммерческими банками;
- использование для оценки кредитоспособности данных картотеки Банка Франции.

Таким образом, для стран с развитой рыночной экономикой характерны сложные и дифференцированные по клиентам и банкам методики оценки кредитоспособности клиентов. Это дифференциация сочетается с единым принципиальным подходом к оценке кредитоспособности.

Могут ли зарубежные методики определения кредитоспособности предприятия, разработанные для развитой рыночной экономики, применяться в полной мере у нас? Ответ на данный вопрос связан со спецификой формирования кредитоспособности белорусского предприятия. В период перехода белорусских предприятий к рынку на их кредитоспособность влияют различные факторы: внутренние, на которые они способны воздействовать, и внешние, к которым вынуждены приспособиваться.

Внутренние факторы- это прежде всего состояние основных оборотных фондов, финансов предприятия, внешние- денежно-кредитная, налоговая политика государства, уровень инфляции, состояние фондового рынка, фаза экономического цикла и др. Все они практически переплетены между собой, некоторые могут выступать одновременно внутренними и внешними (амортизация, платежи и инвестиционная активность предприятий). И сами факторы изменяются под влиянием развития рыночных отношений, поэтому кредитоспособность предприятия отражает все названные процессы.

Таким образом, кредитоспособность белорусского предприятия отражает его реальное положение в условиях перехода к рынку. Формируется она в процессе производства, реализации, воспроизводства основных и оборотных средств, образования и использования доходов. Иными словами, в процессе взаимоотношений с партнерами предприятия: поставщиками и покупателями, акционерами, банками и другими партнерами.

Для каждого партнера важны свои показатели кредитоспособности. Для банков- это платежеспособность и ликвидность средств предприятия, позволяющие покрыть существующие обязательства быстро реализуемыми активами. Информацию об этом можно получить, исследуя величину и динамику коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности. Для поставщиков и покупателей продукции важен показатель финансовой устойчивости предприятия, т.е. степень зависимости его хозяйственной деятельности от заемных средств, способность маневрировать средствами, финансо-

вая независимость. Для акционеров и инвесторов - это показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций, уровень дивидендов.

Таким образом, с развитием в Беларуси рыночных отношений возникла необходимость принципиально нового подхода к определению кредитоспособности предприятий с учетом зарубежного опыта.

Наиболее важными для оценки кредитоспособности являются показатели ликвидности баланса и обеспеченности заемщика собственными источниками средств.

Анализ кредитоспособности предприятия -заемщика включает два основных этапа:

- Общий анализ кредитоспособности предприятия.
- Рейтинговая оценка предприятия.

На первом этапе составляется агрегированный (укрупненный) баланс предприятия и затем по его показателям ведется расчет системы финансовых коэффициентов.

При составлении агрегированного баланса его активы подразделяются по степени активности на:

- краткосрочные активы,
- долгосрочные активы,
- постоянные (немобильные) активы .

Все пассивы баланса по срокам платежей (аналогично активам) подразделяются на:

- краткосрочные обязательства;
- долгосрочные обязательства;
- постоянные (немобильные) пассивы.

Для проведения анализа кредитоспособности используется система финансовых коэффициентов, которая, как правило, включает следующие группы:

- коэффициенты ликвидности.

Они показывают возможность заемщика рассчитаться по своим обязательствам, а также, какая часть задолженности, предприятия, подлежащая возврату, может быть погашена в срок.

- коэффициенты финансовой устойчивости.

Она характеризует состояние собственного и заемного капитала. Чем выше доля заемного капитала в общем капитале заемщика, тем ниже уровень кредитоспособности предприятия.

- коэффициенты оборачиваемости.

Они рассчитываются в дополнении к коэффициентам ликвидности и способствуют оценки причин изменения последних.

- коэффициенты рентабельности.

Они характеризуют эффективность работы собственного и привлеченного капитала и являются дополнением к коэффициентам финансовой устойчивости.

Применяемые методы рейтинговой оценки предприятий-заемщиков различны, но чаще всего из рассмотренных выше групп финансовых коэффициентов используются: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент срочной ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент автономной ликвидности.

Коэффициенты ликвидности предприятия-заемщика

Показатели	На начало периода	На конец периода
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{а.л.}$)	0,02	0,01
Коэффициент срочной ликвидности ($K_{с.л.}$)	0,26	0,22
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{т.л.}$)	2,04	1,92
Коэффициент автономии (K_a)	0,85	0,87

В зависимости от величины этих коэффициентов предприятия, как правило, распределяется на 3 класса кредитоспособности.

Рейтинговая оценка предприятия -заемщика является обобщающим выводом анализа кредитоспособности. Рейтинг определяется в баллах. Сумма баллов рассчитывается путем умножения классности каждого коэффициента и его доли в совокупности.

Разбивка заемщиков по классности

Коэффициенты	Первый класс	Второй класс	Третий класс
($K_{а.л.}$)	0,2 и выше	0,15 - 0,20	менее 0,15
($K_{с.л.}$)	1,0 и выше	0,5 - 1,0	менее 0,5
($K_{т.л.}$)	2,0 и выше	1,0 - 2,0	менее 1,0
(K_a)	0,7 и выше	0,5 - 0,7	менее 0,5

К первому классу относятся заемщики с суммой баллов от 100 до 150 - коммерческие банки могут выдавать в разовом порядке бланковые (без обеспечения) ссуды с установлением более низкой процентной ставки, чем для остальных заемщиков; ко второму - от 151 до 250 баллов - кредитование осуществляется банками в обычном порядке, т.е. при наличии соответствующих обеспечительских обязательств (гарантий, залога и т.д.), процентная ставка зависит от вида обеспечения; к третьему - от 251 до 300 баллов - в большинстве случаев банки кредитов не выдают, а если выдают, то размер предоставляемой ссуды не должен превышать размер уставного фонда.

Расчет суммы баллов предприятия-заемщика

Показатель	Фактическое значение	Классность	Вес показателя	Расчет суммы баллов	Класс
($K_{а.л.}$)	0,02	3	30	90	
($K_{с.л.}$)	0,26	3	20	60	
($K_{т.л.}$)	2,04	1	30	30	
(K_a)	0,85	1	20	20	
Итого на начало периода			100	200	2
($K_{а.л.}$)	0,01	3	30	90	
($K_{с.л.}$)	0,22	3	20	60	
($K_{т.л.}$)	1,92	2	30	60	
(K_a)	0,87	1	20	20	
Итого на конец периода			100	230	2

На протяжении анализируемого периода предприятие относится ко второму классу заемщиков, но, как и свидетельствовал анализ коэффициентов, в конце года его кредитоспособность несколько снизилась.

В основу большинства методик прогнозирования кредитоспособности предприятия положены показатели работы в прошлом периоде. Анализ этих показателей имеет значение при формировании показателей только как достигнутые в прошлом и могут использоваться в качестве отправной точки для поиска возможностей их изменения в будущем. Поэтому для прогнозирования изменения финансового состояния предприятия в будущем рекомендуется использовать уравнение Э. Альтмана, построенное по данным финансового состояния за истекший период.

"Z - анализ" Альтмана является одним из самых распространенных методов прогнозирования банкротства. Цель "Z - анализ" - отнести изучаемый объект к одной из двух групп: либо к предприятиям банкротам, либо к успешно действующим предприятиям.

Уравнение Z - оценки представляется следующим образом:

$$Z = 3,3 * K1 + 1,0 * K2 + 0,6 * K3 + 1,4 * K4 + 1,2 * K5,$$

где K1, K2, K3, K4, K5 - показатели рассчитываемые по данным баланса и приложений к нему.

При значении $Z < 2,675$ делается вывод о банкротстве, при $Z > 2,675$ - устойчивое финансовое положение. Выделяется и "зона неопределенности", выход за границы которой ($Z < 1,81$) свидетельствует о потенциальном банкротстве. Если же $Z > 2,99$, то организация способна успешно работать.

Проведя анализ Альтмана, мы видим, что предприятию-заемщику банкротство не угрожает, и следовательно его кредитоспособность можно оценить как удовлетворительную.

"Z - анализ" Альтмана

Показатели	На начало периода	На конец периода
Прибыль до выплаты процентов и налогов	6173491	2485227
Всего активов	39771129	48816264
K1	1,55	0,05
Выручка от реализации	34684882	44020882
K2	0,87	0,90
Собственный капитал	33836908	42609443
Заемный капитал	5934221	6206821
K3	5,7	6,86
Нераспределенная прибыль	-	-
K4	-	-
Чистый оборотный капитал	11058101	14172151
K5	0,28	0,29
Z (анализ Альтмана)	9,74	5,53

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА И НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ

Э.А. Семигулова, М.А. Нуритдинова
Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности

В нынешних экономических условиях для многих руководителей предприятий наибольшие сложности вызывают вопросы, связанные с налогообложением работы по рационализации уплаты налогов должна вестись планомерно, системно и непрерывно, что само по себе требует определенных временных издержек, поэтому прежде чем планировать свою деятельность нужно уметь приблизительно оценить возможные результаты своего бизнеса.

Любое, даже избыточное предприятие должно платить государству за право заниматься бизнесом, цена бизнеса или стоимость прав - это та дань, которую необходимо заплатить в бюджет и внебюджетные фонды за право израсходовать свои и заемные ресурсы и выплатить персоналу вознаграждения. Сегодня руководитель предприятия должен честно знать, сколько и каких налогов он должен заплатить. Следует иметь в виду, что наряду с явными известными каждому налогами, к которым относятся НДС, налог с прибыли, налог на имущество, налог на землю и т.д. существуют неясные налоги, такие, как начисления на заработную плату и отчисления во внебюджетные фонды. Для предприятия это фактически «Налоговая нагрузка» на стоимость выпускаемого им товара или услуг. Как повлияет на результаты деятельности уплаты налогов? Какую сумму должно заплатить предприятие, если его прибыль равна нулю. Для того, чтобы ответить на эти вопросы мы проанализировали два коэффициента. Первый- K_t -доля фонда оплаты труда в расходах. На ряде малых предприятий занятых в сфере производства ваты в отдельные годы он колеблется с 0,12 до 0,16. Второй- K_r - коэффициент рентабельности. Под рентабельностью понимается отношение разности доходов и расходов к расходам. С учётом этих коэффициентов мы проанализировали размер налогов, уплачиваемых в бюджеты всех уровней, и размер чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. В зависимости от доли фонда оплаты труда в расходах (K_t) и рентабельности (K_r) меняется размер уплачиваемых налогов. Так при увеличении фонда оплаты труда увеличивается абсолютный размер социальных выплат, которые составляют 37,3% к фонду оплаты труда (ФОТ) в пенсионный фонд, 1,5% к ФОТ в фонд занятости и 1,2% к ФОТ в профсоюз. Это приводит к увеличению себестоимости и автоматически к увеличению экономического налога, следовательно, общая сумма налогов приходящаяся на 1 сум дохода увеличивается, одновременно понизив чистую прибыль остающуюся в распоряжении предприятия.