

Для расчета эффекта от выбора варианта j в сравнении с вариантом i предлагается использовать следующую формулу:

$$\mathcal{E}_j = (НМЗ_i - НМЗ_j) \times Q_j, (5)$$

где \mathcal{E}_j – эффект от внедрения i -го варианта;

НМЗ $_i$ - показатель нормированных материальных затрат, рассчитанный по i – му варианту;

НМЗ $_j$ - показатель нормированных материальных затрат, рассчитанный по j – му варианту;

Q_j - объем продукции при j – м варианте.

Фактически результат корректируется на прежние условия хозяйствования, выбирая между наиболее выгодными вариантами производства смесей. В соответствии с проведенными расчётами принятие к реализации третьего варианта приведёт к снижению годовой себестоимости продукции на 518136тыс.р. при сохранении прежних объемов производства. Результаты расчетов традиционных показателей (снижение себестоимости) подтверждают экономическую эффективность применения в процессе производства АБС в соответствии с вариантом 3, что кроме снижения материальных затрат, увеличения добавленной стоимости приведет, соответственно, к увеличению рентабельности продукции, а следовательно, к увеличению собственных финансовых средств для обновления технологического оборудования.

Таким образом, предлагаемая методика позволяет осуществить выбор более эффективного варианта решения использования местных природных ресурсов, обеспечивающего рост добавленной стоимости и экономию материальных затрат по всему бизнес-процессу, и может быть использована на других отечественных предприятиях, осуществляющих переработку местных ресурсов и характеризующихся замкнутыми бизнес-процессами.

Условием применения разработанной методики является формирование механизма согласования решений между самостоятельными субъектами хозяйствования, ориентированного на обеспечение макроэкономической эффективности производства.

УДК 681

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ БАНКОВСКОГО РИСКА

Н.В. Водополова, Н.Н. Масалитина

*УО «Гомельский государственный технический университет им.П.О.Сухого»,
г. Гомель, Республика Беларусь*

Движущая сила экономики в условиях рынка – предпринимательство. Осуществление предпринимательской деятельности всегда связано с риском. Под ним понимают вероятность (угрозу) потери субъектом хозяйствования части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Ключевым органом предпринимательства является банк. Ведущий принцип работы банков в мире свободного предпринимательства - это стремление к получению наивысшей прибыли. Однако чем выше шанс получить прибыль, тем выше риск понести потери. Поэтому успех банковского дела в условиях рынка зависит, прежде всего, от объективной рискованной оценки и на ее основе правильного выбора наиболее предпочтительного клиента. Эта проблема постоянно обостряется в связи с появлением новых финансово-кредитных

институтов, расширением сферы их деятельности и активизации конкурентной борьбы по мере развития сети банков.

Основная функция банковской системы – кредитование субъектов хозяйствования и населения. Задача выбора хорошего, надежного партнера является архиважной. В практике работы наших банков обычно к таким партнерам относят предприятия с хорошей степенью финансовой устойчивости, имеющие высокие показатели ликвидности и покрытия финансовых обязательств, достаточный уровень доходности и хорошо обеспеченные собственными средствами. Анализ же кредитоспособности предполагаемого клиента в основном сводится к оценке его финансового состояния с помощью набора показателей, количество которых в разных методиках колеблется от 5 до 30. Как правило, эти показатели используются изолированно друг от друга. Кроме того, оценка только финансового состояния предприятия хотя и является основополагающим в принятии решения, но отнюдь не исчерпывает всех сторон деятельности клиента и поэтому такой анализ не может быть признан объективным. Предлагаемая методика позволяет оценить банковский риск по кредитованию на базе комплексного подхода.

Основная цель изучения кредитоспособности – определение способности и готовности будущего клиента вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями договора о выдаче ссуды. В каждом конкретном случае банк должен определить степень риска, размер кредита и условия его предоставления. Таким образом, анализ кредитоспособности клиента условно можно разбить на два этапа: первоначальный, в ходе которого оценивается надежность и кредитоспособность партнера, и этап определения условий предоставления кредита.

Первоначальный этап анализа является основным, т.к. именно по его результатам принимается решение о выдаче кредита или отказе в кредитовании. Основная цель этого этапа – получение достоверного и всестороннего представления о заемщике. С этой целью, помимо обязательной финансовой отчетности, полезны данные других банков, имевших ранее отношения с предприятием (это позволяет судить о четкости выполнения обязательств по возврату кредита); конкурентов предприятия; налоговой инспекции, контролирующей предприятие.

Например, в Австрии на протяжении многих лет функционирует компьютерная система ГАБЕ, объединяющая все банки. С помощью этой системы любой австрийский банк может в считанные минуты поинтересоваться о заемщике у коллег. В практике коммерческих банков США надежность заемщика оценивается по таким направлениям: дееспособность, репутация заемщика, способность получать доход, владение активами и состояние экономической конъюнктуры. Каждый из перечисленных направлений (факторов) имеет свой вес. В одной ситуации решающее значение будет иметь один фактор, в другой ситуации – другой. Но все же, банкиры дореволюционной России, большинство современных зарубежных банкиров наиболее важным моментом в оценке заемщика считают оценку его репутации: если она неидеальна, то вполне вероятно, что в какой-то момент условия соглашения могут быть нарушены.

Оценить репутацию – дело непростое, т.к. не существует экономических показателей, с помощью которых можно ее «измерить». Это категория скорее качественная, чем количественная, и ее оценка осуществляется больше на интуитивном уровне. Однако существенную роль при этом играет отношение заемщика к своим обязательствам в прошлом. В этой связи, на наш взгляд, особое значение могут иметь следующие моменты: наличие фактов непогашения ссуды и их периодичность; интенсивность финансовых нарушений за анализируемый период времени; когда именно имели место случаи непогашения ссуды: в первой половине, в конце или на протяжении всего исследуемого периода; объем просроченных платежей и их продолжительность.

Совершенно очевидно, что для банка будет предпочтителен заемщик, пусть имеющий несколько случаев непогашения ссуды в срок, но давно, нежели тот, который нарушил финансовые обязательства накануне повторного обращения в банк за ссудой.

Для оценки качественной категории «репутация заемщика» может быть полезно следующее ранжирование:

- 1 класс – репутация надежного заемщика;
- 2 класс – хорошая репутация;
- 3 класс – заемщик с сомнительной репутацией;
- 4 класс – репутация ненадежного заемщика.

Одним из важнейших факторов, влияющих на кредитоспособность предприятия и определяющих его надежность как партнера банка, является способность получать доход – заработать средства, достаточные для погашения ссуды. Существует несколько способов погашения ссуд: продажа активов, акций; получение ссуды у другого кредитора, но предпочтительным источником является все-таки доход, т.к. все другие способы требуют или больших затрат времени и дополнительных финансовых средств, или характеризуются как неустойчивые, например, получение ссуды у другого кредитора не гарантировано, если финансовое состояние заемщика ухудшилось.

Оценка способности заемщика получать доход предполагает изучение изменения суммы дохода, определение эффективности коммерческой деятельности и прибыльности работы предприятия, а также анализ факторов устойчивости получения дохода, определяемые социально-экономическими условиями хозяйствования и качеством управления производством, и может быть ранжирована как

- 1 класс – высокий потенциал получения дохода
- 2 класс – хороший потенциал получения дохода;
- 3 класс – низкий потенциал получения дохода;
- 4 класс – отсутствие способности зарабатывать средства.

Эту характеристику получают с учетом выявленной тенденции изменения суммы дохода заемщика и значений показателей, характеризующих прибыльность его работы; способность организовать продажу товаров или реализацию услуг; оборачиваемость производственных запасов и затрат; удельный вес затрат в объеме реализованной продукции или услуг.

Размер и структура активов определяют дополнительную гарантию для погашения ссуды, если доходы заемщика окажутся недостаточными. Оценка уровня владения активами может осуществляться по трем направлениям: состояние, структура и эффективность использования активов, – с помощью показателей износа основных средств, отдачи основных средств, структуры актива баланса, оборачиваемости активов.

Выделим следующие значения этой качественной характеристики:

- 1 класс – высокий уровень владения активами;
- 2 класс – хороший уровень владения активами;
- 3 класс – удовлетворительный уровень владения активами;
- 4 класс – низкий уровень владения активами.

Состояние экономической конъюнктуры – важнейший фактор. Он не зависит порой от деятельности заемщика, однако оказывает серьезное влияние на его способность погасить долг. В практике зарубежных банков для характеристики конкурентоспособности продукции используются показатели оценки объема реализованной продукции, среднего уровня цен на продукцию, удельного веса предприятия (фирмы) в общем объеме реализации продукции данного вида на рынке сбыта. Из-за отсутствия информации по двум последним показателям оценку конкурентоспособности продукции в принципе можно обосновать динамикой объема реализации продукции и услуг. А для принятия решения о кредитовании может быть полезно такое ранжирование конкурентоспособности продукции:

- 1 класс – устойчивое положение продукции на рынке;
- 2 класс – неустойчивое положение продукции на рынке с плавными колебаниями;
- 3 класс – неустойчивое положение продукции на рынке с резкими колебаниями;
- 4 класс – продукция неконкурентоспособна.

Анализ кредитоспособности заемщика осуществляется с целью оценки состояния его финансов: достаточны ли их объемы и мобильность для покрытия ссуды, – и предполагает изучение ликвидности баланса, степень покрытия финансовых обязательств, анализ обеспеченности собственными средствами. Такая оценка деятельности заемщика является интегрированной и может быть дана в соответствии со следующим ранжированием:

- 1 класс – высокая кредитоспособность;
- 2 класс – хорошая кредитоспособность;
- 3 класс – неустойчивая кредитоспособность;
- 4 класс – будущий банкрот.

Таким образом, на вопрос «Кто же получит кредит?» ответ очевиден: кто надежен и кредитоспособен.

На основании полученных характеристик надежности и кредитоспособности потенциального клиента, а также анализа рентабельности его работы и состояния предстоящих платежей и поступлений могут быть даны следующие практические рекомендации банкиру по условиям кредитования: льготные, обычные или особые, – и, во-вторых, определяется безрисковый срок кредитования: долгосрочный или краткосрочный. Решение об условиях кредитования может выглядеть следующим образом:

- 1 класс – льготные условия кредитования – долгосрочная ссуда;
- 2 класс – льготные условия кредитования – краткосрочная ссуда;
- 3 класс – обычные условия кредитования – долгосрочная ссуда;
- 4 класс – обычные условия кредитования – краткосрочная ссуда;
- 5 класс – особые условия кредитования – долгосрочная ссуда;
- 6 класс – особые условия кредитования – краткосрочная ссуда.

Как видно из вышесказанного, оценка целесообразности кредитования представляет собой сложную, кропотливую и очень ответственную работу. Поэтому работы по автоматизации финансово-кредитных учреждений ведутся достаточно интенсивно во всем мире. Одно из перспективных направлений – использование экспертных систем и систем поддержки принятия решений. Основное отличие таких программных продуктов – использование для принятия решений знаний и практического опыта специалистов-профессионалов. Кроме того именно такие системы позволяют использовать в анализе как количественные, так и качественные показатели

Одна из идеальных областей применения экспертных систем в финансовом деле – использование их при рискованной оценке и выборе клиента. Работа в этом направлении ведется и у нас в республике. В частности, некоторые аналитические функции оценки банковского риска по кредитованию реализуются в автоматизированных информационных системах «Операционный день», «Расчетный центр» и др. Однако такие разработки отнести к разряду экспертных систем пока нельзя.