

Организационное обеспечение целесообразно рассматривать построенным в соответствии с принципами построения функциональных организационных структур с выделением следующих секторов:

- сектор по предпроектной работе с предприятиями;
- аналитический сектор;
- контрактный сектор (сектор по реализации договоров ВФ ИП).

Управление деятельностью данных подразделений осуществляется руководителем фонда ВФ ИП (начальником департамента по реализации программы ВФ ИП – при ее реализации субъектом РФ).

Необходимость более точной оценки может также определять потребность в привлечении экспертов и создание экспертных комиссий, которые следует считать обособленным элементом организационной структуры, непосредственно взаимодействующим при осуществлении своей деятельности с другими секторами (в первую очередь, аналитическим сектором).

## АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Писарчук О.В.*

### **Белорусский государственный экономический университет, Пинский филиал**

Современная банковская система – это сфера многообразных услуг своим клиентам – от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов. Главным видом услуг является кредитование предприятий разных форм собственности. Банковский кредит представляет собой урегулированные нормами права экономические отношения, в процессе которых временно свободные денежные средства субъектов хозяйствования, аккумулированные в банках, предоставляются в распоряжение предприятий на условиях возвратности. Переход к рыночным отношениям обуславливает дальнейшее повышение роли кредита в урегулировании хозяйственных процессов, поскольку большинство предприятий не обладают достаточными оборотными средствами и вынуждены обращаться к услугам банков, для которых взимаемые за пользование кредитом проценты являются одним из основных источников доходов. Как известно, на процентный доход банка влияет множество факторов.

Задачи коренного улучшения функционирования кредитного механизма выдвигают на первый план необходимость обоснования и использования экономических методов управления кредитом и банками, ориентированных на соблюдение экономических границ кредита. Это позволит предотвратить неоправданные с точки зрения денежного обращения и народного хозяйства кредитные вложения, их структурные сдвиги, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, что имеет важное значение для повышения эффективности использования материальных и денежных ресурсов.

Вопрос о границах кредита довольно основательно разработан. Их не следует трактовать буквально как количественно точно определенную величину. В теоретическом плане главное заключается в выяснении факторов, формирующих потребность и возможность кредитования в изменяющихся условиях.

Одновременно с понятием «границы кредита» существует понятие «границы использования кредита» как предел кредитования, устанавливаемый в виде конкретных показателей применительно к субъектам кредитных отношений или видам ссуд. Границы кредитования могут устанавливаться на уровне макроэкономики в виде конкретных пропорций (например, между объемом кредитов и совокупного общественного продукта), достижение которых обеспечивается через систему мер экономического воздействия. В частности, путем организации кредитования с учетом кредитоспособности предприятий и объединений, соблюдения ликвидности банков, ограничения ра-

зовой выдачи ссуды одному заемщику. Ориентация кредитного механизма на кредитоспособность заемщиков означает, по существу, организацию кредитования с учетом его экономических границ.

Больше всех в информации о кредитоспособности предприятий и организаций нуждаются банки: их прибыльность и ликвидность во многом зависят от финансового состояния клиентов. Снижение риска при совершении ссудных операций возможно достичь на основе комплексного изучения кредитоспособности клиентов банка, что одновременно позволит организовать кредитование с учетом границ использования кредита.

В советской экономической литературе практически отсутствовало понятие «кредитоспособность». Такое положение объяснялось ограничением использования товарно-денежных отношений в течение длительного времени, а так же тем, что для кредитных отношений, которые преимущественно развивались в форме прямого банковского кредита, были характерны не экономические, а административные методы управления, отличающиеся высокой степенью централизации права принятия окончательных решений. Это исключало необходимость оценки кредитоспособности заемщиков при решении вопросов о выдаче ссуд. Кроме того, структурные сдвиги в финансовом положении предприятий, вызванные чрезмерными темпами индустриализации, привели к тому, что большинство предприятий в конце 20-х годов оказались некредитоспособными. Длительное время кредитный механизм ориентировался на кредитоемкость предприятий, что отражало общий уровень развития кредитного механизма страны в целом. Происходящие в современной экономике изменения привлекли внимание к необходимости выяснения кредитоспособности предприятий.

Под *кредитоспособностью* банковских клиентов следует понимать такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора. Изучение банками разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов, или, напротив, обеспечивают их своевременный возврат, составляют содержание банковского анализа кредитоспособности.

При анализе кредитоспособности (*credit analysis*) банки должны решить следующие вопросы:

1. Способен ли заемщик выполнить свои обязательства в срок ?
2. Готов ли он их исполнить?

На первый вопрос дает ответ разбор финансово-хозяйственных сторон деятельности предприятий. Второй вопрос имеет юридический характер, а так же связан с личными качествами руководителей предприятия.

Состав и содержание показателей вытекают из самого понятия кредитоспособности. Они должны отразить финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств вообще, оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки. Способность своевременно возвращать кредит оценивается путем анализа баланса предприятия на ликвидность, эффективного использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей предприятий.

В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, создать единые универсальные и исчерпывающие методические указания по изучению кредитоспособности и расчету соответствующих показателей не представляется возможным. Это подтверждается практикой нашей страны. В современной международной практике также отсутствуют твердые правила на этот счет, так как учесть все многочисленные специфические особенности клиентов практически невозможно.

Основная цель анализа кредитоспособности определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Рассматривая кредитную заявку, служащие банка учитывают много факторов. На протяжении многих лет служащие банка, ответственные за выдачу ссуд исходили из следующих моментов: дееспособности заемщика; его репутация; способности получать доход; владение активами; состояния экономической конъюнктуры.

ПРОБЛЕМЫ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ  
НЕГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА БЕЛОРУССКОЙ  
ЭКОНОМИКИ

*Прокофьев А.А., специалист отдела кредитования  
и инвестиций Гф по Витебской области  
"Приорбанк" ОАО*

Емкость белорусского рынка микрокредитования по оценке Министерства предпринимательства и инвестиций (МПИ) составляет около 5 млн. USD ежегодно. Но не каждому индивидуальному предпринимателю или малому предприятию удастся успешно пройти процедуру получения микрокредита.

В период с 1997 г. малое предпринимательство Беларуси росло и крепло, несмотря ни на что. По состоянию на 1.01.2001 г. в Беларуси зарегистрировано 28,3 тыс. малых предприятий и 153,8 тыс. ИП (к 1 июля, надо полагать, эти цифры изменятся). Более того, в сегодняшней ситуации, когда многие госпредприятия могут выжить только при условии предоставления значительных преференций, налоговые поступления от предпринимателей всех уровней становятся одним из самых перспективных источников неинфляционного пополнения государственного бюджета. Так, уже сегодня удельный вес налоговых платежей негосударственного сектора в формировании доходной части госбюджета превышает 16%. При этом субъекты малого предпринимательства обеспечивают формирование почти 8% доходов бюджетов всех уровней.

В то же время в стране по сей день нет равенства в подходах к кредитованию государственного и негосударственного секторов. И малое предпринимательство среди негосударственных структур находится в наиболее уязвимой позиции.

Одна из самых серьезных проблем - получение кредитных средств на развитие (и выплату больших сумм налогов в перспективе). За небольшим исключением банки редко и неохотно работают с малым бизнесом. Их отпугивает в первую очередь высокий риск невозврата кредитов, низкая способность предоставления высоколиквидного обеспечения, дополнительные издержки при обслуживании. Как следствие, таким заемщикам выставляются более высокие процентные ставки, что зачастую переводит их инвестиционные проекты в разряд нереальных.

В 1996 году было подписано соглашение "Приорбанк" ОАО с ЕБРР по второму траншу кредитной линии для предприятий малого и среднего бизнеса. Объемы инвестиций по линии ЕБРР в 1996 составили 4,75 млн. долларов США. В 2000г. выдано инвестиционных кредитов на сумму более 3,0 млн. долларов США. Разработана программа микрокредитования в рамках Кредитной Линии ЕБРР по развитию предприятий малого и среднего бизнеса на 2001г. Учитывая тот факт, что предложить подобный вид услуг могут в РБ лишь два банка ("Приорбанк" и "Белгазпромбанк") преимущества данного вида кредитования доступны в основном клиентам данных банков. Определены условия, на которых субъекты малого бизнеса могут получить средства. Так предлагаются: