

Н. Г. КотУО «Брестский государственный технический университет», kotofeika1981@mail.ru

Постановка проблемы. Банковские услуги в виде кредитных операций позволяют предприятиям решать временные финансовые проблемы, осваивать новые технологии без изъятия средств из бюджета предприятий, стабилизировать экономику убыточных предприятий путем финансирования их программ по выходу из кризиса, и косвенно способствует решению проблем неплатежей, безработицы, слабой социально-экономической защищенности граждан. Решая проблемы других субъектов хозяйствования и оказывая им помощь, банковские учреждения иногда сами оказываются в затруднительном положении в связи с невозможностью взыскания предоставленных денежных средств в виде кредитов.

На современном этапе развития кредитных отношений банков Республики Беларусь актуальной проблемой является разработка эффективной системы финансовой диагностики кредитозаемщиков. Её результаты должны быть обоснованы реальными фактами. Такие факты можно получить с помощью целенаправленного анализа состояния предприятия на основе сопоставления экономических, юридических и социальных факторов, по результатам которого можно принять обоснованное решение о финансовом состоянии предприятия. Также необходимо выбрать правильную и наиболее оптимальную методику диагностики кредитоспособности заемщика.

Анализ и проблемы финансовой диагностики рассматривались в работах таких исследователей, как Ковалев А. И., Шеремет А. Д., Э. Альтман, Савицкая Г. В. и др. Стоит отметить, что большинство авторов в своих методиках акцентируют внимание только на финансовых показателях, характеризующих платежеспособность в конкретный момент времени, не учитывая факторы, влияющие на финансовое благополучие субъекта хозяйствования в длительной перспективе.

Цель. При написании статьи автор ставит перед собой цель доказать, что при выдаче кредита, банковскому учреждению необходимо при проведении финансовой диагностики учитывать положение субъекта хозяйствования в разрезе всех составляющих экономического потенциала предприятия.

Научная гипотеза. Автор предполагает, что проведение комплексной диагностики экономического потенциала заемщика позволит банковскому учреждению уменьшить риск невозврата выданных кредитов.

Основная часть. Экономический потенциал предприятия можно рассматривать как целостную

систему, основными элементами которой выступают ресурсный, инновационный и инвестиционный потенциалы (рисунок 1).

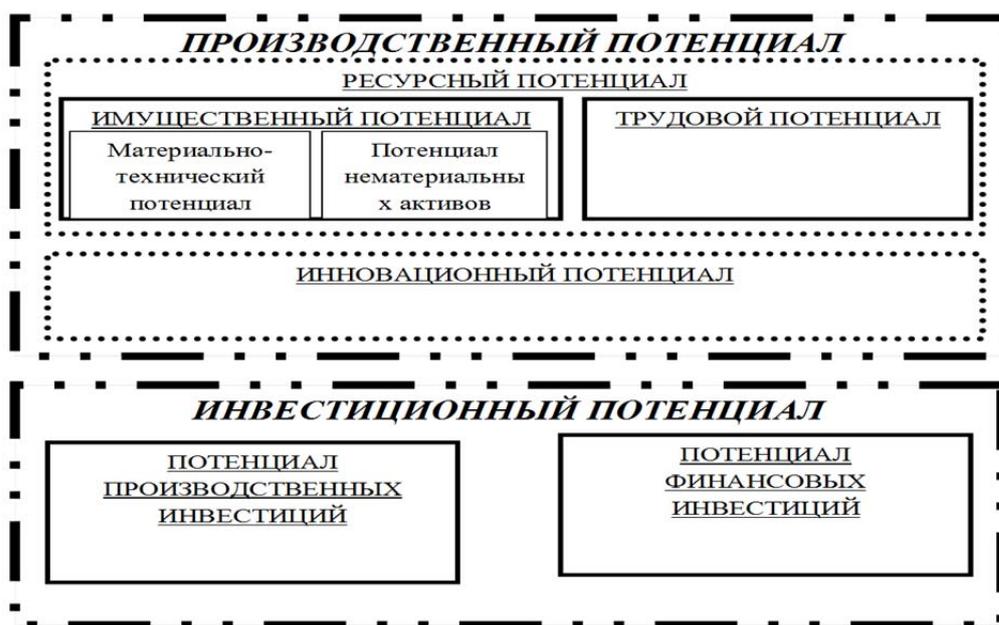


Рисунок 1 – Структура экономического потенциала предприятия

В совокупности имущественный и трудовой потенциал формируют ресурсный потенциал предприятия. При эффективном использовании предпринимательских способностей трудового коллектива в сочетании с технической базой на предприятии появляется инновационный потенциал, который в совокупности с ресурсным представляет производственный потенциал. Успешная реализация производственного потенциала способствует появлению инвестиционного потенциала.

Следует отметить, что большинство экономистов в составе ресурсного потенциала выделяют материально-технический потенциал, который, в свою очередь, подразделяется на потенциал материальных ресурсов (краткосрочные активы) и технический потенциал (долгосрочные активы), и трудовой потенциал [1]. При этом в настоящее время проблема формализованного определения понятия «ресурсный потенциал» и его связь с экономическим потенциалом предприятия остается нерешенной. Следует отметить, что математическое моделирование ресурсного потенциала в современных условиях требует дальнейшего изучения и исследования.

Для определения ресурсного потенциала вначале следует определить величину подпотенциалов, используя многомерное пространство. Следует отметить, что при проведении расчетов за основу технического потенциала взяты данные стоимости основных фондов, материального потенциала – стоимость оборотных активов, трудового потенциала – среднесписочная численность персонала. Проанализировав показатели, характеризующие эффективность использования долгосрочных и краткосрочных активов, а также трудовых ресурсов, были выделены общие для всех трех ресурсов (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели, характеризующие ресурсный потенциал

Показатели	Технический потенциал	Материальный потенциал	Трудовой потенциал
Связь выручки с показателем	Фондоотдача = выручка : стоимость основных фондов	Коэффициент оборачиваемости = выручка : стоимость оборотных активов	Производительность труда = выручка : среднесписочная численность работников
Связь прибыли с показателем	Фондорентабельно сть = прибыль : стоимость основных фондов	Рентабельность оборотных активов = прибыль : стоимость оборотных активов	Размер прибыли на 1 работника = Прибыль : среднесписочная численность работников
Связь между принятыми в расчет показателями	Фондовооруженно сть = стоимость основных фондов : среднесписочная численность работников	Отношение между основными и оборотными средствами = стоимость основных фондов : стоимость оборотных активов	Фондовооруженность = стоимость основных фондов : среднесписочная численность работников

Примечание – Источник: собственная разработка

На основании имеющихся факторов, в качестве которых выступают представленные в таблице 2 показатели, определяется величина каждого из подпотенциалов ресурсного потенциала.

При оценке инновационного потенциала большинство экономистов акцентируют свое внимание на использовании субъективного метода экспертных оценок [2]. Автором предлагается оценка фактического инновационного потенциала в трехмерном пространстве, который характеризуется долей инновационной продукции в общем объеме реализации ($d_{инн.пр.}$), затратами на инновационные разработки ($Z_{инн.р.}$) и соотношением величины затрат на инновационную продукцию к полученной выручке от данного вида продукции ($d_{з/в}$) (рисунок 2).

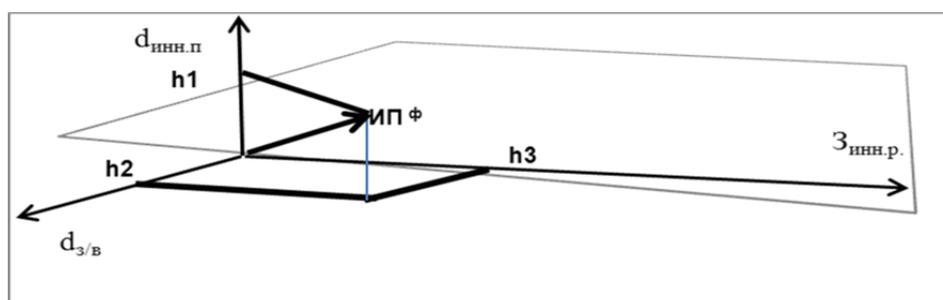


Рисунок 2 – Иллюстрация определения инновационного развития

Среди ряда экономистов существует взгляд на содержание инвестиционного потенциала, как возможности предприятия инвестировать в свое собственное развитие, покупая различные активы и создавая этим действием дополнительный финансовый поток. Мы считаем, что данная интерпретация в большей степени характеризует финансовый потенциал.

Под инвестиционным потенциалом, по мнению автора, следует понимать не только способность воспроизвести производственную мощь, но и возможность привлечь внешние инвестиции в предприятие.

Уровень инвестиционной привлекательности предприятия рекомендуется определить при помощи показателей финансовой диагностики, к которым относятся коэффициенты платежеспособности, деловой активности и финансовой устойчивости.

Определение величины инвестиционного потенциала предприятия осуществляется в несколько этапов:

На 1-м этапе происходит ранжирование финансовых показателей в зависимости от убывания их значимости (определение веса). Для проверки правильности расстановки весов используется сумма арифметической прогрессии, которая дает сумму весов.

На 2-м этапе определяется значимость каждого показателя по правилу Фишберна (формула (1)) [3]:

$$k_i = \frac{2 * (N - n + 1)}{N * (n + 1)}, \quad (1)$$

где

N - общее количество показателей;

n - вес показателя.

На 3-м этапе определяется комплексный финансовый показатель инвестиционного потенциала по следующей формуле (2):

$$\Omega = \sum K_i * k_i, \quad (2)$$

где

Ω – комплексный финансовый показатель инвестиционного потенциала;

K_i – фактическое значение коэффициента;

k_i – значимость коэффициента.

Выводы. Имеющиеся данные в разрезе ресурсного, инвестиционного и инновационного потенциала позволяют определить более углубленно кредитоспособность предприятия, как заемщика.

Список литературы:

1. Тодосийчук, А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // Экономист. – 1997. - №12. – С. 42 – 48.
2. Михайлов, С. Н., Чаплыгина Е. В. Оценка уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятий строительной отрасли / С. Н. Михайлов, Е. В. Чаплыгина // Проблемы современной экономики. - 2011. - №3 (38) – С. 21 – 27.
3. Фишберн, П. Теория полезности для принятия решений. М.: Наука, 1978. – С.425.