

осуществления чрезвычайных затрат, например, на устранение последствий нанесения ущерба окружающей среде.

Риск велик при использовании новых технологий, при использовании сложной технологической цепочки, при большом количестве поставщиков, с которыми не налажены отношения, либо являющихся монополистами, при необходимости осуществлять поставки на большие расстояния, при сложностях с оценкой запасов полезных ископаемых, при экологически опасных или вредных производствах, отсутствии опыта у разработчиков проекта.

Из всего этого я делаю вывод, что при управлении кредитными рисками необходимо брать в расчет целевое использование кредитных средств, но подход должен быть индивидуальным к каждой сделке, поскольку каждый кредит имеет свои особенности, и сложно выработать единую систему оценки рисков целевого использования. Поэтому кредитные службы, проанализировав все условия должны сами определить степень риска.

Литература

1. МАКСЮТОВ А.А. *Банковский менеджмент*. – М. 2005, с.218-235.
2. РОГОВ М.А. *Риск-менеджмент*. М. 2001, с. 125.
3. ЭДГАР М. МОРСМАН. *Управление кредитный портфелем*. - М. 2004, с. 19-35.

ЗНАЧИМОСТЬ КОЭФФИЦИЕНТОВ, РАССЧИТЫВАЕМЫХ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

Агеев И. В., Гауф Е.В.

Данная статья содержит информацию об основных коэффициентах, используемых банком для оценки кредитоспособности заемщика.. Кроме того, сделан анализ объективности и ценности информации которую несет каждый коэффициент. Также в статье содержится предложение о способах и сферах применения конкретного коэффициента.

Ключевые слова: анализ кредитоспособности, коэффициентный анализ, альтернативные методы оценки кредитоспособности.

В настоящее время коэффициентный анализ широко используется для оценки кредитоспособности клиента, несмотря на все его недостатки. В этой статье я попытаюсь взвесить все «плюсы» и «минусы» данного вида анализа и ответить на вопрос, насколько объективным может быть коэффициентный анализ.

Каждый коэффициент будет рассмотрен исходя из двух критериев: объективность и ценность информации, которую он несет. Главный недостаток большинства финансовых коэффициентов, что они рассчитываются на определенную дату. Как правило, банки анализируют показатели клиента на 5

отчетных дат, но даже в этом случае мы получаем далеко не объективную оценку. Разве можно адекватно оценить деятельность предприятия по 5 дням в году? Этому недостатка лишены показатели результатов деятельности, которые отражают информацию за период времени.

Коэффициент наличия собственных средств (собственный капитал / итог баланса) имеет большое значение для определения надежности предприятия. Значительная доля собственных средств (более 40%) говорит о том, что учредители не боятся вкладывать в предприятие, а также - о финансовой независимости фирмы. Установление рекомендуемого значения на уровне 40% достаточно условно и является итогом следующих рассуждений: если в определенный момент банк, кредиторы предъявят все долги к взысканию, то организация сможет их погасить, реализовав 40% своего имущества, сформированного за счет собственных источников, даже если оставшаяся часть имущества окажется по каким-либо причинам неликвидной. Данный коэффициент можно считать объективным, так как собственные средства, относясь к стабильным пассивам, то есть не подверженным быстрым изменениям.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования ((собственный капитал – внеоборотные активы) / оборотные активы) показывает, в какой степени материальные запасы покрываются собственными оборотными средствами. Большим «плюсом» данного показателя является то, что его значение сопоставимо для организаций разных отраслей. Когда значение показателя больше 50% можно говорить о независимости предприятия от заемных источников. Главный вывод, который можно сделать из анализа коэффициента, насколько собственники и руководство предприятия готовы вкладывать в деятельность фирмы свои деньги, считают ли ее рискованной. Кто кроме них обладает полной информацией о рисках? Данный показатель является достаточно объективным, при его стабильной динамике в течение 5 отчетный периодов.

Коэффициент абсолютной ликвидности (денежные средства / краткосрочные обязательства) в условиях Российской экономики представляется наиболее объективным из всех показателей ликвидности. Следует отметить, что его надежность резко возрастет, если принимать в расчет среднедневной остаток денежных средств по расчетному счету в банке. Данный коэффициент рекомендуется применять, при анализе возможности краткосрочного кредитования.

Коэффициенты общей (оборотные средства / краткосрочные обязательства) и срочной ликвидности ((денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность) / краткосрочные обязательства) включают дебиторскую задолженность, которую сложно взыскать с клиента, в условиях Российского законодательства. Другим отрицательным фактором является не представительность выборки – анализ производится по 5 дням в году.

Следует иметь в виду, если значительные финансовые ресурсы «заморожены» в запасах, денежных средства и других ликвидных активах, то они «лежат мертвым грузом» у предприятия, что является отрицательным фактором.

Так как данные показатели необъективны, то и большой ценности они не представляют.

Коэффициенты оборачиваемости дебиторской ($365 / \text{чистая выручка от реализации} / \text{чистая среднегодовая дебиторская задолженность}$) и кредиторской задолженности ($365 / \text{себестоимость продукции} / \text{среднегодовая стоимость кредиторской задолженности}$) дают очень важную информацию о деловой активности фирмы. Сравнивая оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности и их размер, можно сделать вывод о политике с контрагентами. Если предприятие пользуется коммерческими кредитами поставщиков, а реализует свою продукцию по предоплате, то оно ведет агрессивную политику с контрагентами. Очевидно, что фирма, не имеющая конкурентные преимущества, не может диктовать условия своим контрагентам. Таким образом, чем агрессивней политика предприятия, тем сильнее его позиции на рынке. Из-за низкой объективности этих показателей, ценность информации, которую они несут невысокая.

Коэффициенты рентабельности активов ($\text{чистая прибыль} / \text{среднегодовая стоимость активов}$) и реализации ($\text{прибыль от реализации} / \text{выручка от реализации}$) могут быть очень полезны при оценке кредитоспособности, так как первичным обеспечением возвратности кредита является прибыльная деятельность предприятия. Выручку от реализации продукции следует сравнивать с оборотами по расчетному счету. Если предприятие на протяжении последних 5 отчетных периодов показывает стабильную, рентабельную деятельность, то в объективности данных показателей можно не сомневаться. Также нужно иметь в виду, что низкая или отрицательная рентабельность не может служить основанием для отрицательного вывода по финансовому состоянию, так как большинство Российских предприятий скрывает прибыль. Но в этом случае возникает риск налоговых санкций.

Модель Дюпона ($\text{рентабельность активов} = \text{чистая прибыль} / \text{выручка от реализации} \times \text{выручка от реализации} / \text{средняя стоимость активов}$) может дать важную информацию о деятельности предприятия. Так формула Дюпона состоит из двух частей: чистой рентабельности и оборачиваемости активов, из этого можно сделать вывод за счет чего предприятие получает прибыль. Рентабельность активов может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережающем увеличение стоимости активов, т.е. ускорении оборачиваемости активов, и тогда это заслуга финансовых служб. Если же рентабельность активов растет за счет рентабельности продаж, то значит, фирма нашла резервы для снижения себестоимости либо спрос на ее продукцию позволяет повысить цены. Рентабельность продаж можно наращивать путем повышения цен или снижения затрат. Однако эти способы временные и недостаточно надежны в

нынешних условиях. Наиболее последовательная политика организации, отвечающая целям укрепления финансового состояния, заключается в том, чтобы увеличивать производство и реализацию той продукции, которая определена путем улучшения рыночной конъюнктуры. Объективность данного показателя достаточно высокая. Главный вывод, который можно сделать из «Модели Дюпона» - за счет чего предприятие получает прибыль и какие перспективы роста.

«Золотое правило экономики предприятия» строится на предположении, что предприятие стабильно развивается, если выполняется следующее условие: темп роста валюты баланса положительный, темп роста выручки от реализации превышает темп роста валюты баланса и, наконец, темп роста прибыли превышает темп роста выручки от реализации. Данное соотношение означает: во-первых, прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения; во-вторых, объем продаж возрастает более высокими темпами, чем активы (капитал) предприятия, то есть ресурсы предприятия используются более эффективно; и наконец, в-третьих, экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом. Однако если деятельность предприятия требует значительного вложения средств (капитала), которые могут окупиться, и принести выгоду лишь в более или менее длительной перспективе, то вероятны отклонения от этого "золотого правила". Тогда эти отклонения не следует рассматривать как негативные. К причинам возникновения таких отклонений относятся: приложение капитала в сферу освоения новых технологий производства, переработки, хранения продукции, модернизации и реконструкции действующих предприятий. При этом следует учитывать наличие искажающего влияния инфляции. Главная ценность данного метода заключается в том, что он дает адекватную оценку динамики развития исследуемой компании. Существенный недостаток, присущий не только «Золотому правилу», но и многим другим показателям, это их необъективность по отношению к предприятиям, которые «оптимизируют» систему налогообложения, другими словами уходят от налогов. Темп роста валюты баланса также является необъективным показателем, так как рассчитывается на определенную дату в периоде.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы.

Все перечисленные показатели, для расчета которых используются суммы характеризующие период времени, а не конкретную дату в году можно считать относительно объективными. К ним относятся: коэффициенты рентабельности, коэффициент наличия собственных средств, «Модель Дюпона», «Золотое правило экономики предприятия».

«Абсолютно» объективными показателями, в условиях Российской экономики, являются все перечисленные в пункте 1, если они рассчитываются для предприятия, чьи акции котируются на бирже, то есть чьи собственники

заинтересованы в росте капитализации компании. Как правило, данные организации открыты для СМИ, налоговых органов и т.д.

Для большинства Российских предприятий коэффициентный анализ неэффективен, с точки зрения определения их кредитоспособности. Но это не означает, что от него нужно полностью отказаться. Некоторые коэффициенты могут применяться, чтобы иметь полную картину возвратности кредита.

То есть, чтобы дать заключение о кредитоспособности заемщика нужно использовать неформальные факторы, которые будут прямо или косвенно подтверждать возвратность кредитных ресурсов.

Литература

1. ЛАРИОНОВА И.В. *Управление активами и пассивами в коммерческом банке.* – М. 2003, с. 117-125.
2. ПЕЩЕРСКАЯ И.В. *Краткосрочный кредит: теория и практика.* – М. 2003, с.199-213.
3. ЛАВРУШИНА. О.И. *Банковское дело.* – М. 2002, с. 70-87.

КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Бузев А.И., Яговкин Н.Г.

Контроллинг персонала в современной экономической инфраструктуре предприятия и его важность для ведения бизнеса.

Ключевые слова: контроллинг, управление, персонал, функции.

Успешная деятельность предприятия невозможна без анализа трудовых показателей и административных функций управления предприятием, позволяющих оценить экономический потенциал и определить резервы эффективного использования персонала.

Продолжительное время в России, для достижения поставленных задач, управление предприятием основывалось на эффективном и рациональном использовании финансовых и материальных ресурсов, а важность роли персонала считалась незначительной. Такая ситуация сложилась не только из-за спада в экономике, но и по причине недостаточно внимательного отношения руководителей организации к квалификации работников своих предприятий и желанию получить быструю прибыль без дополнительных вложений денежных средств в управленческий и рабочий персонал [2, 3].

Руководители предприятий в современных экономических условиях должны понимать, что персонал – главная ценность предприятия: качество производимого товара зависит не только от оборудования и материалов, но и от квалификации и подготовки работников, а значимость принятых управленческих решений – от опыта руководителей всех подразделений. В связи с