

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВІСНИК

2(10)' 2001

ДОНЕЦЬКОГО
ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ЕКОНОМІКИ
І ТОРГІВЛІ
ім. М. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО



серія
серія

ЕКОНОМІЧНІ
НАУКИ

Засновник

Донецький державний
університет економіки
і торгівлі ім. М. Туган-
Барановського

ВІСНИК

ДОНДУЕТ

науковий журнал
виходить 4 рази на рік
серія

Економічні науки

Виходить
з 1999 р.

№ 2(10) 2001

Журнал входить до Переліку наукових фахових видань, затвердженого ВАК України, в яких можуть публікуватися основні результати дисертаційних робіт. Бюлетень ВАК №3 / 2000 р.

Головний редактор Шубін О.О., кандидат хімічних наук, доцент

Заступник головного редактора Садеков А.А., кандидат економічних наук, доцент

Відповідальний редактор серії Омелянович Л.О., доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар серії Чайковська О.В., кандидат економічних наук, доцент

Члени редколегії серії:

Ландик В.І., канд. техн. наук, доцент

Амітан В.Н., доктор екон.наук, професор

Балабанова Л.В., доктор екон.наук, професор

Брітченко Г.І., доктор екон.наук, професор

Білопольський М.Г., доктор екон. наук, професор

Макогон Ю.В., доктор екон.наук, професор

Крихтін Є.І., доктор екон.наук, професор

Сальников О.М., канд. екон.наук, професор

Поклонський Ф.Є., доктор екон. наук, професор

Чацькіс Ю.Д., канд. екон.наук, професор

Семенов А.Г., доктор екон.наук, професор

Бакунов О.О., канд. екон.наук, доцент

Сухарєв П.М., канд. екон.наук, доцент

Реєстраційне свідоцтво
КВ №3520 від 13.10.98 року
видане Міністерством
інформації України

Усі права захищені.
Передрук і переклади
дозволяються лише зі згоди
автора та редакції

Рекомендовано до друку
Вченою радою
Донецького державного
університету економіки і
торгівлі ім. М. Туган-
Барановського,
протокол № 11 від
26 червня 2001 р.

Мова видання:
українська та російська

Відповідальний за випуск Статінова Ю.С.

Технічний редактор Шелудько О.І.

Редактори Мельникова Л.Г.

Селікова Л.В.

Коректор Плахтій Л.Я.

Комп'ютерна верстка Волкова Л.А.

Комп'ютерний оригінал-макет виготовлено в редакційно-видавничому центрі
Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

Адреса редакції журналу: 83050, м. Донецьк, вул.Щорса,31

© Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського
Телефони: (0622) 93-34-31, 337-95-60. Факс: /0622/ 92-83-16. E-mail: bvn@dgcі.donetsk.ua

ЗМІСТ

ПЕРЕХІДНА ЕКОНОМІКА: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Омелянович Л.О., Кривенко К.Є.
Динамічна оцінка фінансово-кредитних факторів 4

Борецька Н.П.
Сучасні проблеми соціального захисту молоді: стан та перспективи 9

Горожанкіна М.Є., Кузьменко Л.М.
Регіональний потенціал соціальної політики України 14

Чаусовський О.М., Баранник Ю.Г.
Інституціоналізм як теоретична основа системних перетворень 22

Жарая С.Б.
Проблеми та перспективи двостороннього співробітництва між Україною та Німеччиною 26

Сиваш В.В.
Основні напрямки вдосконалення механізму фінансування вищої освіти 31

ПИТАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Егоренко Т.В.
Район в нових умовах господарювання 37

Рыженков А. Н.
Проблеми реструктуризації ОАО “Донецкий металлургический завод” 41

Оліфіров В.П., Корнілова О.В.
Проведення активної політики зайнятості - основа сталого розвитку та ефективного використання трудового потенціалу Донецького регіону 50

Цибулько Т.Л.
Ринкове реформування і ефективність відтворення основних виробничих фондів у Донецькому регіоні 53

Сарбаш Л.Д.
Деякі аспекти реформи в аграрному секторі Донецької області 58

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

Садеков А.А.
Організація екологічно орієнтованого менеджменту в системі корпоративного управління 64

Балабанова Л.В.
Маркетингові стратегії та SWOT-аналіз у системі стратегічного менеджменту підприємства в умовах маркетингової орієнтації 69

Назарова Г.В.
Централізація та децентралізація управлінської влади в організаційній структурі підприємства 76

Оспішев В.І., Шинкар С.М.
Про продуктивність управлінської праці 82

Поліщук Н.В.
Про систему організаційного забезпечення регулювання результативності діяльності підприємства 87

Білопольський М. Г., Алтисєва О. В.
Вивчення споживчого попиту на мийні засоби косметико-гігієнічного призначення 92

Астапова К.А., Астапова Г.В.
Тенденції розвитку та розміщення виробництва меблів в умовах формування корпоративних відносин в Україні 97

Микитенко Н.В.
Дослідження практики функціонування операційної системи підприємств роздрібної торгівлі 105

Петрова Г.В. Чинники формування організаційної культури та їхній вплив на її параметри та зміст	113
---	-----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Хобта В.М., Кравченко С.І. Формування методичної бази економічної оцінки інновацій	119
Оліфіров О.В. Статистичне оцінювання ризиків діяльності торговельних підприємств	125
Фролова Л.В., Жоау Педру Критерії оцінки ефективності і якості праці робітників підприємств різних форм власності	129
Афонін А.С., Сванідзе Л.Г. Підприємницькі проекти: полісистемність, зміни та інновації	134
Клименко Е.Ю. Кадровый потенциал торговли с учетом социального пейзажа общества	141
Іщук С. І., Гладкий О. В. Розвиток малого бізнесу в Київській господарській агломерації	148
Чечоткіна Я.С. Використання проектного аналізу для підвищення ефективності процесу реструктуризації підприємств ..	153
Віткова Н.П. Ефективність використання обігових активів у торгівлі і громадському харчуванні	161

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Сухарев П.М., Андрющенко Л.О. Історія виникнення і напрямки розвитку економічного аналізу	166
Косова Т.Д., Масвська Н.В. Методи оцінки та аналізу власного капіталу підприємства	171
Руденко Л.В. Економічний аналіз і моделі оцінки фінансових активів транснаціональних корпорацій	177
Ковальчук Г.В. Методика побудови системи діагностики стану та ефективності грошових потоків підприємства	184

БАНКІВСЬКА СПРАВА

Лупін О.Б. Ризик-менеджмент у процесі управління золотовалютними резервами	191
Бритченко И.Г. Банковское дело в городе Донецке и его особенности	197
Юдин В.И. Оценка финансового положения предприятия при предоставлении ему банковского кредита	202
Бевз Є.Г. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного аналізу комерційного банку	207

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Дрибан В.М., Пеніна Г.Г. Сутність математики та деякі питання її викладання	212
Книжкова полиця	221
Відомості про авторів	224
Summary	228

Найбільш прийнятним для центрального банку буде визначення такої комбінації інвестиційного горизонту та дюрації, яка б задовольняла вимогам ліквідності золотовалютних резервів та не допускала від'ємного доходу або збитків протягом звітного періоду.

Операційний ризик центрального банку пов'язується з ризиком порушення нормального функціонування інформаційних систем, систем внутрішнього контролю, а також ризиком надання неякісної звітності.

Основним принципом ефективного управління операційним ризиком у центральному банку є організаційне, адміністративне і, у випадку необхідності, територіальне розмежування підрозділів, що ініціюють здійснення операцій (фронт-офіс), проводять незалежне підтвердження та здійснюють розрахунки за операціями (бек-офіс) та встановлюють обмеження ризиків (мідл-офіс).

Ризик погіршення репутації може виникнути внаслідок проведення санкціонованих або несанкціонованих керівними органами центрального банку операцій із золотовалютним резервом. За умови проведення санкціонованих операцій, значні збитки центрального банку в процесі управління золотовалютними резервами неминуче призведуть до широкої полеміки в суспільстві та сумнівів щодо компетентності керівництва центрального банку.

Несанкціоновані операції значно сильніше можуть погіршити репутацію центрального банку, що може призвести до появи звинувачень правоохоронних органів, міжнародних фінансових організацій – кредиторів даної країни, широкого загалу щодо нецільового використання коштів золотовалютних резервів або навіть "відмивання брудних грошей", що шкодить не тільки репутації самого центрального банку, але й країни в цілому.

Запровадження та вдосконалення систем ризик-менеджменту в центральних банках не тільки дозволить підвищити ефективність управління золотовалютними резервами, але потенційно здатне покращити прозорість операцій центрального банку та ефективність його монетарної та валютної політики.

УДК 336.71

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО В ГОРОДЕ ДОНЕЦКЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Бритченко И.Г.

Развитию банковского дела в Донецке присущи все положительные и отрицательные тенденции, характерные всей экономике Украины.

Однако условия функционирования коммерческих банков в Донецком регионе имеют ряд существенных отличий от макроэкономических условий всей экономики Украины. К таким характерным условиям относятся:

1. Большое количество и плотность населения на территории Донецка и Донецкой области, что существенно повышает роль такого сегмента рынка, как рынок частных вкладов и банковских услуг, предоставляемых физическим лицам.

2. Высокая концентрация промышленных предприятий, которая обуславливает наличие емкого рынка кредитных вложений и развитие всех видов и форм вексельного обращения, как с участием коммерческих банков, так и без них.

3. Сильная экспортно-импортная ориентация предприятий Донецка и области вызывает спрос на предоставление коммерческими банками высококвалифицированных услуг на международных финансовых рынках.

4. Наличие сложной социальной обстановки, которая требует отвлечения финансовых ресурсов банков на проведение социальных и благотворительных мероприятий.

Банковский маркетинг как концепция адекватного реагирования на меняющиеся условия рыночной экономики позволяет проанализировать и определить пути дальнейшего развития и направления деятельности коммерческих банков Донецкого региона.

В результате маркетингового анализа можно прийти к выводу, что коммерческие банки в нашем регионе относительно успешно решают две специфические задачи:

- кредитование промышленных предприятий региона;
- предоставление услуг на международных финансовых и валютных рынках.

Однако и эти функции коммерческими банками выполнялись с определенными недостатками. Так, при предоставлении кредитов предприятиям региона не всегда размер предоставляемых ресурсов был привязан к реальным потребностям рынка (как внешнего, так и внутреннего), часто вместо этого решалась задача максимальной загрузки производственных площадей либо увеличения объема промышленного производства. В условиях, когда многие промышленные гиганты были ориентированы на нужды всех республик бывшего СССР, а реальные рынки сбыта не позволяют реализовать продукцию в старом объеме, такая кредитная политика отдельных коммерческих банков привела к невозврату кредитных ресурсов, замораживанию оборотных средств банка, уменьшению наполняемости государственного бюджета. Причиной этого явилось отсутствие у коммерческих банков маркетинговой стратегии при выработке кредитной политики.

При предоставлении услуг на международных финансовых и валютных рынках коммерческие банки Донецкого региона максимально преуспели. Создание в Донецке Первого Украинского международного банка подчеркивает огромное экономическое значение экспортно-импортной ориентации Донецкого региона. Однако и здесь коммерческие банки переживают проблему подбора и обучения высококвалифицированного банковского персонала для работы с зарубежными партнерами.

Вместе с тем, подавляющее большинство проблем Донецкого региона при работе на зарубежных финансовых рынках связано с кризисными явлениями на макроэкономическом уровне, с несовершенством инвестиционного законодательства Украины и т.д.

Кроме того, многие Донецкие региональные управления и филиалы крупных коммерческих банков не признаются иностранными банками как первоклассные банки, соответственно, не принимаются гарантии таких украинских банков, что значительно осложняет работу предприятий по международным аккредитивам.

Наиболее неразвитым сегментом рынка банковских услуг в регионе является рынок услуг физическим лицам. Национальным банком Украины разработана и утверждена Инструкция по открытию расчетных счетов физическим лицам – гражданам Украины и их расчетно-кассовому обслуживанию, коммерческие банки мало практикуют этот вид услуг. Сложившаяся ситуация является парадоксальной, ведь нет никаких законодательных преград и даже действуют нормативные акты, разрешающие безналичные расчеты граждан Украины как с предприятиями, так и между собой. Эта форма расчетов имеет существенные преимущества перед наличной формой, она выгодна банкам как дешевый источник финансовых ресурсов; государству – как источник платежей в бюджет и повышение курса национальной валюты; населению – как надежный способ оплаты, исключающий возможность обмана и нарушения законодательства. Так, например, при покупке одним гражданином

Украины у другого квартиры, автомобиля, дома, дачи или другого дорогостоящего имущества при заключении договора купли-продажи и нотариального его удостоверения встает проблема расчета покупателя с продавцом. В большинстве случаев расчеты осуществляются в наличной иностранной валюте, что является как незаконным, так и небезопасным. Предоставление банками услуг по расчетно-кассовому обслуживанию (например, путем выписки обеспеченного банком чека) не является в отличие от пластиковых и электронных карточек дорогостоящей услугой и является выгодной для всех участников.

Практически неразвитым является рынок предоставления кредитов физическим лицам. В то время как в странах с развитой рыночной экономикой расчетно-кассовое и кредитное обслуживание населения занимает приоритетное место во взаимоотношениях банка с клиентами. Экономисты США подсчитали, что количество наличных долларов, находящихся во внутреннем обороте США, в десятки раз меньше, чем наличный долларовый оборот за пределами страны. Причиной этого является тот факт, что сами жители Америки практически за все платят в безналичной форме. Предоставление банками услуг по расчетно-кассовому обслуживанию частных лиц существенно снизит спрос на наличную иностранную валюту и, как следствие, повысит курс национальной валюты.

Перспективным направлением развития услуг коммерческих банков населению является открытие так называемых "пенсионных счетов", то есть речь идет и о расчетных счетах физических лиц-пенсионеров, которые позволяют получать пенсию и другие пособия не через систему почтовых отделений, а через расчетный счет и, при желании клиента, через электронную карточку. Данная система является выгодной для всех ее участников. Банк в этой системе получает дополнительный источник заемных средств в виде суммы остатков на пенсионных счетах клиентов; банковская система при помощи денежного мультипликатора многократно увеличивает количество денег в обращении не прибегая при этом к их эмиссии, автоматически возрастает прибыльность всей банковской системы; бюджет государства – с одной стороны, увеличивает свои поступления за счет увеличения налога на прибыль коммерческих банков, а с другой стороны – пенсионный фонд экономит средства за счет сокращения расходов на доставку пенсий через систему Укрпочты; пенсионеры – имеют возможность получать пенсию моментально в любом отделении банка без очереди и не дожидаясь ее доставки по почте, кроме того, на временно невостребованный остаток пенсии, коммерческим банком начисляются проценты, появляется возможность рассчитываться в торговой сети при помощи электронной карточки, что существенно снижает вероятность кражи или утери денежных средств пенсионеров, появляется возможность кредитования и множество других услуг пенсионерам.

В Донецком регионе это направление банковских услуг активно осваивает Приватбанк. В условиях большой плотности населения Донецка и Донецкой области данное направление развития банковских услуг является наиболее перспективным.

Говоря о проблемах развития банковского маркетинга в Донбассе, нельзя не затронуть взаимоотношения между банками и предприятиями угольной промышленности и черной металлургии. Учитывая, что предприятия этих двух отраслей исторически составляют основу всей экономики региона и являются для него приоритетными в международном и межрегиональном разделении труда, коммерческие банки даже в условиях спада объемов производства будут вести жесткую конкурентную борьбу за предприятия этих отраслей. Основной формой сотрудничества банков с данными предприятиями является предоставление кредитов в значительных объемах. Вместе с тем, те коммерческие банки, которые кредитуют эти отрасли, сталкиваются с проблемой обеспечения возвратности кредитных ресурсов. В условиях

рыночной экономики единственно надежным обеспечением возвратности финансовых вложений является залог. Наиболее привлекательными для инвестиций в таких условиях являются металлургические комбинаты и коксохимзаводы, они располагают высоколиквидным залоговым имуществом в виде товаров в обороте – готовой продукции и достаточно ликвидными имущественными комплексами предприятий. Это привело к увеличению объемов кредитных вложений в данные предприятия и, как следствие, - к небольшому росту объемов производства в черной металлургии. Значительно сложнее обстоит дело с инвестиционной привлекательностью шахт, особенно тех, которые добывают уголь не для металлургии, а для энергетической промышленности. В результате неплатежей за электроэнергию энергетики несвоевременно рассчитываются с шахтами за поставленный уголь, что делает энергетический уголь низколиквидным и ненадежным залоговым обеспечением предоставляемых кредитов, другим ликвидным залоговым имуществом шахты не располагают. Сложившаяся ситуация, очевидно, будет сохраняться до тех пор, пока не стабилизируется положение в энергетической отрасли на макроэкономическом уровне и не будет решена проблема неплатежей за произведенную и потребленную электроэнергию.

Следующей особенностью является наличие крупных предприятий химической отрасли промышленности. В отличие от металлургических предприятий рентабельность, перспективность и инвестиционная привлекательность предприятий химической отрасли сильно отличаются в зависимости от ассортимента производимой продукции. Коммерческим банкам для принятия инвестиционных решений необходимы серьезные маркетинговые исследования тенденций спроса на продукцию химкомбинатов как на внутреннем, так и на внешнем рынках. К сожалению, банки в силу ряда причин сегодня не готовы к таким серьезным исследованиям, следствием этого является тот факт, что лишь отдельные предприятия химической отрасли являются прибыльными и работают стабильно. В будущем, несомненно, инвестиции в эти предприятия на основе глубоких маркетинговых исследований способны резко улучшить как финансовое положение предприятий региона, так и самих банков.

Очевидно, что коммерческие банки, даже при условии их максимально-эффективного функционирования, не могут обеспечить решение абсолютно всех проблем населения и удовлетворить спрос на всю гамму услуг финансового рынка. Поэтому не менее важным фактором развития финансового рынка Донецкого региона является развитие парабанковской системы, т.е. кредитных союзов, ломбардов, залоговых агентств, взаимных обществ и т. д. Основной причиной неразвитости данного сегмента рынка являются проблемы макроэкономического характера, в первую очередь – отсутствие правовой базы, регулирующей деятельность предприятий на данном сегменте финансового рынка. Причем спрос на данный вид финансовых услуг не только не уменьшился, но и возрос. В условиях развития рыночных отношений, роль такой формы обеспечения имущественных и иных обязательств как залог, постоянно возрастает. Это связано с тем, что залог является уникальным инструментом как товарного, так и финансового рынка, кроме того, залог является наиболее надежной формой гарантии. Роль залога не ограничивается сферой финансово-кредитных или товарных отношений. В связи с тем, что Украина идет по пути интеграции в Европейское сообщество не только в установлении рыночных отношений в экономике, но и в направлении реформирования гражданского законодательства, укрепления прав граждан; в уголовном кодексе Украины уже несколько лет существует статья, позволяющая освобождать подозреваемых под залог. Одновременно не урегулирована правовая основа деятельности предприятий оказывающих соответствующие услуги. Сложившаяся ситуация привела к тому, что упомянутая деятельность осуществляется

на неофициальном или вообще криминальном уровне, без контроля и регулирования со стороны государства. Говорить о гарантиях безопасности для ее участников или об уплате налогов нет смысла.

Следствием сложившейся ситуации является то, что коммерческие банки работают с узким кругом залогового имущества, который, как правило, ограничивается тремя-пятью его видами, среди которых: недвижимость, товары в обороте, дебиторская задолженность, автотранспорт и некоторые виды ценных бумаг. В качестве залогового имущества практически никогда не используется: железнодорожный, морской и авиатранспорт, земля и право ее аренды, драгоценные металлы и камни, патенты и авторские права, предметы искусства и антиквариат, пакеты акций действующих предприятий, имущественные комплексы предприятий, каналы и средства связи, передовые технологии и изобретения, уникальное оборудование и другое нестандартное оборудование, имущество и имущественные права. Такая практика сужает инвестиционные возможности кредиторов, развитие инфраструктуры рыночной экономики, что в конечном итоге отрицательно сказывается на всей экономике. Складывается ситуация, при которой инвестор практически игнорирует целые имущественные группы, то есть фактически не признает эти виды имущества за товар, который можно реализовать, а средства, вырученные от реализации, направить на погашение существующего долга. Такая ситуация не только тормозит развитие рыночных и товарно-денежных отношений, но и подрывает будущее самой банковской и финансовой систем, ибо возникает закономерный вопрос: если инвесторы не признают эти виды имущества за товар, то кто же его будет покупать? А если и купит, то по какой цене? Видимо, по сильно заниженной, то есть значительно меньшей, чем себестоимость производства этих видов имущества и имущественных прав. В таких условиях даже наличие производства целых товарных групп ставится под вопрос, а о развитии или о расширенном воспроизводстве и речи быть не может.

В итоге несут убытки сами участники рыночных отношений, государство и банковская система. Банковская система крайне заинтересована в существовании эффективно функционирующей парабанковской системы. Несмотря на то, что обе системы являются в какой-то мере конкурентами, вместе с тем банковская система сама нуждается в услугах парабанковской системы и, наоборот. Кроме того, вся банковская система физически не в состоянии работать со столь многочисленным потоком физических лиц. Парабанковская система выполняет роль, образно говоря, магазинов мелкооптовой и розничной торговли кредитно-залоговых операций для населения.

Выводы.

1. В целом, несмотря на имеющиеся недостатки, коммерческие банки Донецкого региона играют важную роль в его экономике, формировании рыночной инфраструктуры региона и в условиях отсутствия государственного финансирования и при незначительных объемах иностранных инвестиций являются важнейшим источником финансовых ресурсов региона.

2. Основными направлениями дальнейшего развития банковских услуг в Донецком регионе являются:

- Совершенствование существующих услуг и операций на региональном финансовом рынке.
- Совершенствование механизмов сотрудничества банковской системы с предприятиями угледобывающей отрасли.
- Расширение услуг физическим лицам: расчетно-кассовых, кредитных; открытие и обслуживание пенсионных счетов.

3. Создание и развитие предприятий парабанковской системы является крайне необходимой для формирования полного комплекса финансовых услуг в регионе, и является взаимовыгодным всем участникам финансового рынка включая государство.

Список литературы

1. Бритченко И. Г. Системность банковского дела и реальный капитал. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1998.-134 с.
2. Мертенс Л. В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории: - К.: Киевское инвестиционное агенство, 1997. – 46 с.
3. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер. с англ.-М.: Дело, 1997.-672 с.

УДК 336.71

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ЕМУ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА

Юдин В.И.

Одной из причин банкротства банка является непогашение кредитов, предприятиями-заемщиками. Причины возникновения кредитного риска (риска неплатежа заемщика по ссуде) кроются в неопределенности хозяйственной обстановки, влияющей на производственную деятельность заемщиков.

Таким образом, снижение кредитного риска является наиболее актуальной проблемой для коммерческого банка.

Один из основных способов снижения риска неплатежа по ссуде – правильный отбор потенциальных заемщиков. Финансовая устойчивость банка, качество его кредитного портфеля должны быть обеспечены, в первую очередь, квалифицированным выбором партнеров на рынке потребителей банковских услуг. Главным средством такого выбора является экономический анализ деятельности клиента с позиции его кредитоспособности. Такой анализ представляет руководству банка информацию, позволяющую оценить вероятность выполнения клиентом своих обязательств перед банком и принять соответствующие управленческие решения.

В соответствии с постановлением правления Национального банка Украины №279 от 6 июля 2000 года, во избежание кредитного риска, банк обязан производить оценку финансового состояния заемщика. В соответствии с Положением критерии и методика оценки устанавливаются каждым банком самостоятельно.

Одна из действующих ныне методик предусматривает проведение анализа финансовой деятельности предприятия на основании данных баланса и отчета о финансовых результатах с применением дифференцированного подхода по секторам экономики.

Состояние предприятия определяется на основе следующих финансовых показателей, рассчитываемых по данным балансового и финансового отчетов:

- ликвидности, в состав которого входят коэффициенты текущей (C_1) и быстрой (C_2) ликвидности;
- деловой активности, оцениваемой периодами оборачиваемости дебиторской задолженности (C_3), запасов (C_4) и активов (C_5);
- финансовой независимости, в состав которых (отчетов) входят коэффициент финансовой независимости (C_6) и доля текущих активов (C_7);