

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БІЗНЕСУ ПОЗИЧАЛЬНИКА

навчання: викладачів і студентів.

1. Вейник А. И. Термодинамика реальных процессов. – Мн.: “Наука і техніка”, 1991. – 576 с.

2. Вища освіта: проблеми та перспективи розвитку: Міжнародна АН вищої освіти: Другі академічні читання. – К.: МО України, 1995. – 202 с.

3. Коротков Э.М. Исследование систем

управления – М.: ООО Издательско-консалтинговая компания “ДеКА”, 2000. – 288 с.

4. Луговий В. І. Управління освітою. Навчальний посібник для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальності “Державне управління” К.: Видавництво УАДУ, 1997. – 302 с.

5. Методичні рекомендації до підготовки навчально-методичних комплексів з навчальних дисциплін – Укл. проф. Тимчук М. Ф., доц. Жовніров Ю.М. К.: ІММБ, 2000, – 11 с.

Оксана Попівняк, викладач

Дрогобицького державного педагогічного університету
ім. І. Я. Франка

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БІЗНЕСУ ПОЗИЧАЛЬНИКА

У статті досліджується актуальна проблема, яка базується на всебічному розвитку кредитної системи України, у всіх галузях народного господарства, особливо кредитування малого і середнього бізнесу.

Актуальність проблеми. Подолання економічної кризи й подальший економічний розвиток як на макро-, так і на мікрорівні пов'язані з підвищенням життєдіяльності такого сектора економіки, як малий та середній бізнес. Тому в сучасних умовах дедалі актуальнішими стають питання поліпшення та розвитку цього ледь помітного, але дуже вагомого чинника стабільності й розвитку нашої країни.

В Україні здійснюється економічна реформа. Тому сьогодні, як ніколи, необхідні зусилля для поживлення господарського життя з метою забезпечення стабілізації економіки й економічного зростання.

ПРЕДМЕТОМ ДОСЛІДЖЕННЯ є економічні і фінансові аспекти кредитування малого і середнього бізнесу банківськими установами, що визначають основні напрямки кредитування в економіку, різні її сфери та галузі. Кредитна політика визначається станом економіки, основними завданнями народного господарства у виробництві.

Для України найближчими цілями кредитної політики є збільшення обсягу капіталовкладень з метою прискорення виходу з економічної кризи. На перспективу основою кредитної політики повинно стати здійснення структурних реформ, перерозподіл коштів на користь науковомістких галузей.

Основною метою сучасної кредитної діяльності в бізнесі є переведення економіки на інтенсивний шлях розвитку в умовах ринкових

відносин з послідовним скороченням витрат. Без надійних основ кредитної діяльності, якими б кваліфікаціями володіли спеціалісти певного профілю, важко сподіватися на розвиток вітчизняного виробництва і соціальний прогрес, а з ним і на належне місце в світовому господарстві.

Ефективна діяльність підприємств малого та середнього бізнесу, забезпечення стабільного зростання, підвищення рентабельності і конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки значною мірою визначається обсягом кредитування в цей сектор, що є одним з важливих чинників, які підтримують та розвивають бізнес. У зв'язку з цим важливу роль відіграє розробка ефективної програми кредитування.

Кредит, що його потребують на сьогоднішній день багато малих підприємств та фірм, є однією зі складових частин загальної стратегії і темпів розвитку. Такий кредит, спрямований на підтримку діяльності, надає бізнесові “друге дихання”.

Аналіз останніх публікацій, зокрема науково-методичної літератури, проведений на етапі вибору теми дослідження, дозволяє зробити висновок про необхідність постійного вивчення даної проблеми та пошуку шляхів її розв'язання на основі праць вітчизняних вчених у даній галузі знань. Основи кредитування висвітлено в працях українських вчених П. Беленького, М. Ваневського, В. Голікова, М. Єрмошенка, Й. Петровича, І. Михасюка, І. Лукінова та інших.

Виклад основного матеріалу. Розкриваючи дане питання, насамперед необхідно висвітлити

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БІЗНЕСУ ПОЗИЧАЛЬНИКА

фінансовий стан клієнта та його виробничу діяльність, що дає гарантію повернення наданих кредитів. Аналіз про клієнта проводиться у такій послідовності, але в частині аналізу обов'язково повинен скласти такі фінансові звіти, як [4]:

- звіт прибутків і збитків;
- балансовий звіт підприємства.

Основними співвідношеннями, при яких допускається кредитування позичальника, мають бути умови:

- власний капітал повинен бути більшим від суми пропонованого кредиту.
- чистий середньомісячний прибуток підприємства повинен цілком покривати місячні внески з кредиту і середньомісячні витрати родини.

Якщо бізнес клієнта є досить нестабільним, то в цьому випадку обов'язкове складання ще одного фінансового звіту про рух коштів.

Нестабільність бізнесу може визначатися як наявність у бізнесі клієнта однієї з наступних умов:

- чистий місячний прибуток змінювався за період, аналогічний періоду дії кредиту більш, ніж на 50%;
- місячний обіг змінювався за період, аналогічний періоду дії кредиту, більш ніж на 50%;
- різниця між місячним обігом і місячними закупівлями змінювалася за період, аналогічний періоду дії кредиту, більш ніж на 50%.

Цей звіт повинен показувати, що в будь-який місяць, у плінні терміну дії кредиту, клієнт може без значного ризику погашати внесок за кредитом [5].

Аналіз фінансового стану бізнесу клієнта допоможе позичальнику оцінити фінансові ризики, зв'язані з поверненням кредиту, і підібрати для клієнта найменш ризиковані умови і схему кредитування.

Для цього була створена спеціальна методика оцінки фінансового стану мікро- та малих позичальників.

При розробці методики були використані також досвід та "Методика проведення оцінки фінансового стану мікропозичальників" Програми мікрокредитування в Україні, досвід програм мікрокредитування Казахстану, Грузії, Вірменії, Болгарії, Румунії, Боснії, Албанії та інших країн.

Професійне управління кредитним портфелем та створення резервів у розумних межах для покриття потенційних збитків є важливою умовою для побудови сильного та надійного банку.

Система оцінки кредитоспроможності позичальника базується на ряді якісних та кількісних характеристик.

Якісними критеріями оцінюється менеджмент

та позиція на ринку, а також кредитоспроможність позичальників – фізичних осіб.

Кількісними критеріями оцінюється фінансова діяльність позичальника.

Особливості оцінки кредитоспроможності мікро- та малих позичальників.

Мікропозичальниками є мікро- та малі підприємства, а також приватні підприємці без створення юридичної особи. Оцінка якості кредитів мікропозичальникам вимагає дещо іншого підходу, ніж оцінка якості кредитів середнім та великим підприємствам.

Це пояснюється наступними факторами: в мікро- та малих підприємствах, а особливо це характерно для приватних підприємців, існує тісний взаємозв'язок між підприємством з його господарською діяльністю, з одного боку, та керівником підприємства, його приватним життям – з іншого. Успіх бізнесу значною мірою залежить від особистості його керівника. Таким чином проводиться консолідований аналіз соціально-економічної одиниці, що розглядає приватну та підприємницьку сторони позичальника як єдине ціле.

У багатьох випадках підприємство та приватна сфера клієнта настільки перехрещені, що провести границю між ними дуже важко, а іноді – неможливо.

Для об'єднання відповідальності позичальника як юридичної та приватної особи, майже в усіх випадках вимагається гарантія (поручительство) керівника підприємства.

Таким чином, критерії для оцінки якості кредитів мікро- і малому бізнесові можливо характеризувати лише як суміш критеріїв для оцінки кредитів великим підприємствам та кредитів фізичним особам. Інакше кажучи, чим менший об'єм господарської діяльності, тим важливіша роль критеріїв для оцінки кредитів фізичним особам. Отже, аналіз лише фінансових документів позичальника не дозволяє робити висновки про якість кредиту.

Критерії оцінки кредитоспроможності позичальника

А. Критерії оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи

Для визначення якісних характеристик кредитоспроможності фізичної особи, критеріями вис тупають:

- загальний матеріальний стан клієнта (доходи і витрати, майно);
- соціальна стабільність клієнта, в т.ч. наявність приватної нерухомості, або цінних паперів;
- сімейний стан;

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БІЗНЕСУ ПОЗИЧАЛЬНИКА

- наявність реальної застави;
- вік, та здоров'я клієнта;
- інтенсивність користування банківськими кредитами (гарантіями тощо) у минулому та своєчасність погашення їх та відсотків (комісій тощо) за ними, а також користування іншими банківськими послугами тощо;
- ділова репутація;
- зв'язки клієнта в діловому світі;
- інша інформація.

Б. Критерії оцінки кредитоспроможності позичальника – юридичної особи

Якісний аналіз. Оцінка якості проводиться у двох напрямках: *оцінка фактора менеджменту* й *оцінка фактора ринку*. Фактор менеджменту містить у собі рівень менеджменту, ступінь довіри до клієнта, кредитну історію і готовність нести особисту відповідальність за кредит. Аналіз ринку містить у собі оцінку привабливості виробленого продукту, фактори виробництва, структуру клієнтів, структуру постачальників, конкуренцію, тривалість діяльності і будь-який інший фактор, що може впливати на ділову активність підприємства [1].

Аналіз менеджменту. Рівень менеджменту визначається насамперед професійним досвідом менеджерів чи власників, а також досвідом роботи на посаді менеджера або терміном перебування у ролі власника, віком, характером, попереднім досвідом роботи в бізнесі (формальному і неформальному), зв'язками в діловому світі, технічними знаннями й освітою. Ці якості знаходять надалі своє відображення в керуванні бізнесом у цілому, тобто в сферах планування, маркетингу, організаційних навичках і т.д. [2].

Ступінь довіри до клієнта містить у собі відкритість, чесність, готовність клієнта надати фактичну інформацію. Вона також містить у собі стабільність, що визначається у т.ч. тривалістю проживання за одною адресою і сімейним станом. Крім того, внутрішній звіт банку, одержуваний від служби безпеки, також може допомогти у визначенні прийнятності клієнта як позичальника.

Кредитна історія містить у собі попередній досвід роботи з кредитами. Успішні погашення попередніх кредитів – гарний знак і свідчення того, що клієнт діє відповідально. Чим довше клієнт обслуговується в банку, тим краще банку відомий його бізнес і тим вища ймовірність того, що відносини між ними гарні. Варто також враховувати кредитну історію інших (колишніх і дійсних) фірм керівника позичальника.

Особиста відповідальність керівників за кредит, одержуваний фірмою, дуже важлива при

кредитуванні клієнтів, що працюють у мікро- і малому бізнесі, оскільки тут ділова і приватна сфери найчастіше тісно переплетені. Так, при роботі з клієнтом, що погоджується нести особисту відповідальність за дії своєї компанії (шляхом надання в заставу особистого майна, поруки за погашення кредиту підприємством), ризик неповернення кредиту значно нижчий.

Аналіз ринку. Ринкове становище визначається шляхом аналізу привабливості виробленого компанією продукту, а також залежить від факторів виробництва, структури клієнтів, структури постачальників, конкуренції, тривалості ділової активності й інших факторів, що визначаються специфікою діяльності тієї чи іншої компанії.

Привабливість продукту визначається його ціною, якістю, асортиментом та іміджем вироблених клієнтом товарів чи послуг.

Фактори виробництва містять у собі кваліфікацію робітників, стан виробничих приміщень і устаткування, наявність комунікацій, місце розташування.

Структура клієнтської бази також є важливим чинником. Невелика кількість клієнтів – причина підвищення ризиків для компанії.

Те саме можна сказати і про постачальників. Чим ширша база постачальників, тим менша ймовірність того, що підприємство зіштовхнеться з порушеннями з боку постачальників і вища ймовірність стабільності руху коштів.

Конкуренція з боку інших підприємств.

Кількісними критеріями є насамперед **фінансові коефіцієнти клієнта**.

При розрахунку коефіцієнтів для малих підприємств обов'язково потрібно враховувати зв'язок між господарською та приватною сферами клієнта, а іноді і їх нероздільність (аналіз соціально-економічної одиниці).

Оскільки мікрокредити видаються в основному молодим та зростаючим підприємствам прогноз на найближче майбутнє має велике значення при розрахунку коефіцієнтів. Перспективи розвитку відіграють більшу роль, ніж цифри минулого. При розрахунку коефіцієнтів належить враховувати прогноз фінансової діяльності клієнта.

Мікрокредити, як правило, короткострокові. Відповідно, наголос треба ставити на ті коефіцієнти, які враховують короткостроковий характер кредитів.

Залежно від суми кредиту, наголос ставиться на відповідні коефіцієнти. Чим менша сума кредиту, тим більшого значення набувають економічні показники, що розраховуються на підставі аналітичних даних економічного

потенціалу соціально-економічної одиниці і меншого – показники Національного банку України і навпаки.

Висновки. Програма кредитування підприємництва є інструментом, який надає можливість передбачення довгострокових тенденцій економічного розвитку та адаптації до них. Вона покликана реалізувати цілі та завдання стратегії розвитку підприємництва.

Програма кредитування підприємництва знаходить своє конкретне відображення у формі загальної кредитної програми.

Здійснення програми кредитування підприємництва вимагає необхідного обсягу фінансових ресурсів. На сучасному етапі розвитку українських підприємств, на нашу думку, одним з найефективніших джерел фінансових ресурсів є Мікрофінансовий банк.

Головну роль у системі об'єктів кредитування на сучасному етапі відіграють реально існуючі підприємства, які мають обіговий капітал та застарілі основні засоби або задихаються від недостатці обігових коштів.

Кредитування вже існуючого бізнесу вимагає попереднього аналізу діяльності потенційного позичальника. Він покликаний визначити, чи підходить позичальник до умов кредитування і чи може він розраховувати на отримання кредиту. Банк, у свою чергу, проводить аналіз для визначення, яку оптимальну суму грошей клієнт зможе повертати на основі діяльності, що він має зараз, і чи зможе взагалі.

У роботі був проведений аналіз кредитоспроможності позичальника, – клієнта МФБ, що має власну фотолaboratorію. На основі методики мікрокредитування було проведено аналіз та ухвалено рішення про видачу кредиту.

Здійснивши аналіз бізнесу, слід зробити висновок, що він відповідає умовам програми мікрокредитування, клієнт проводить політику розумного менеджменту, майже весь чистий прибуток вкладає в обіговий капітал і його чистий прибуток дозволяє розраховуватися з банком за кредитними внесками та сплачувати відсотки.

На базі вивченого матеріалу нами сформульовані наступні пропозиції:

1) необхідно впроваджувати дану програму мікрокредитування по всій Україні. Розробити теоретичний підхід до створення методики оцінки ефективності інвестицій, що буде максимально враховувати всі особливості української економіки перехідного періоду;

2) зростання малого та середнього бізнесу, окрім кредитування, ще повинно бути підтримано шляхом податкового стимулювання: зниження

ставок податків, надання податкових кредитів, безмитного імпорту обладнання та сировини.

1. *Банківська енциклопедія / Під ред. А.М.Мороза. – К.: Ельтон, 1993.*

2. *Беленький П.Є., Смовженко Т.С., Грудзевич Я.В. Вступ до фінансового менеджменту. Львів: Інститут регіональних досліджень, 1996. – 91 С.*

3. *Вачевський М.В. Основи економічних знань: Підручник для учнів ліцеїв, коледжів, гімназій та загальноосвітніх шкіл. – Дрогобич: Відродження, 1997. – 162 С.*

4. *Вачевський М.В. Принципи і форми кредитування// Рідна школа. – 1996. – №9. – С. 56 – 57.*

5. *Вачевський М.В., Рибчук А.В. Фінансово-кредитна діяльність в ринковій економіці// Рідна школа. – 1995. – №6. – С. 62.*

6. *Вачевський М.В., Сидор Д.І. Технологічний напрям розвитку економіки. Економіка України. – 1992. – №3. – С. 86 – 87.*

7. *Василенко Л.І., Бабич П.С. Місцеві фінанси та фінансова незалежність. Фінанси України. – 1998. – №8, – С. 112 – 118.*

8. *Лукінов І. До стратегії економічного розвитку України// Економіка України. – 1992. – №2.*

9. *Івасів Б.С. Операції комерційних банків: навчальний посібник. – К.: НМКВО, 1992. – С. 84.*

10. *Івасів І. Яка банківська система потрібна Україні? // Вісник НБУ №4, 1997. – С. 50.*

11. *Заруба О.Д. Банківський менеджмент та аудит. – К.: Лібра, 1996. – С. 178.*

12. *Заруба О., Шиллер Р. Фінансова стійкість комерційних банків: способи визначення. // Вісник НБУ, №7. – 1997. – С. 33.*

13. *Ковальчук Т.Г., Коваль М.М. Ліквідність комерційних банків. – К.: Знання, 1996. – С.89.*

14. *Раєвський К. Інсайдерські ризики в банківській діяльності. // Вісник НБУ, №6. – 1997. – С. 23.*

15. *Спицин І.О., Спицин Я. О. Маркетинг в банке. – Тернопіль: АО “Тарнекс”. – К.: ЦММС “Писпайн”, 1993. – С. 546 – 578.*

16. *Тимоти У. Кох. Управление банком. / Пер.с англ. В 5-ти книгах, 6-ти частях. – Уфа: Спектр, 1993.*

17. *Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М.: ИПЦ “Вазар-Ферро”, 1994. – С. 46 – 63.*

18. *Уткин Э.А. Банковский маркетинг. – М.: ИНФРА – М, Метаинформ, 1994. – С. 217.*

19. *Черкасов В.Е. Финансовый анализ в*

ОСОБИСТІСНО ОРІЄНТОВАНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПЕДАГОГІЧНІЙ РОБОТІ З ОБДАРОВАНИМИ ДІТЬМИ

коммерческом банке. – М.: ИНФРА – М, 1995. – С. 35 – 68.

20. Халява С. Прибутковість і ліквідність комерційних банків та управління грошовою позицією. // Вісник НБУ, №5. – 1997. – С. 34.

21. Финансы (Под ред. В.М. Радионовой).

– М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

22. Финанси України. – 2002. – №3, – С.16; – №5, – С. 85.

23. Шматов О. Методика визначення рейтингу комерційних банків в Україні. // Вісник НБУ, №5, 1997. – С. 39.

Ольга Гарбич, викладач

Дрогобицького державного педагогічного університету

ім. І. Я. Франка

ОСОБИСТІСНО ОРІЄНТОВАНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПЕДАГОГІЧНІЙ РОБОТІ З ОБДАРОВАНИМИ ДІТЬМИ

У статті автор звертається до проблем особистісно орієнтованого навчання, яке хвилює розум учених і педагогів-практиків протягом багатьох років, оскільки нова педагогіка акцентує увагу на природному прагненні дитини до прогресивного розвитку, максимальної реалізації своїх можливостей.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття “особистісно орієнтоване навчання” сьогодні трактується так широко, що виникає необхідність уточнення його змісту.

На нашу думку, в основі особистісно орієнтованого навчання лежить ряд теоретичних положень, сформульованих свого часу Л. Виготським [2]:

1. В основу процесу повинна бути встановлена особиста діяльність учня, і все мистецтво вихователя повинно зводитися тільки до того, щоб спрямовувати і регулювати цю діяльність.

2. Особистий досвід вихованця робиться основною базою педагогічної роботи.

3. Учитель всесильний при безпосередньому впливі на учня через соціальне середовище.

4. Виховання здійснюється через власний досвід учня, який цілком визначається середовищем, і роль учителя при цьому зводиться до організації і регулювання середовища.

Особистісно орієнтована освіта – це освіта, яка забезпечує розвиток і саморозвиток особи учня, виходячи з виявлення його індивідуальних особливостей як суб’єкта пізнання і навчальної діяльності. Вона базується на визнанні за кожним учнем права вибору власного шляху розвитку через створення альтернативних форм навчання.

База особистісно орієнтованого навчання повинна будуватися на відстежуванні і оцінці не стільки досягнутих знань, умінь і навиків, скільки

на формуванні якостей розуму (інтелекту).

Утворена як сукупність знань, умінь і здібностей, є найважливішим засобом становлення духовних та інтелектуальних якостей учня, що виступає основною метою освіти.

Як свідчить практика, у багатьох школярів пізнавальні потреби або деформовані, або не перекладені на рівень пізнавальних запитів. Тому, коли йдеться про навчання в масовій школі, то необхідно мати на увазі не стільки задоволення потреб і запитів, скільки їх цілеспрямоване формування і розвиток.

У центрі уваги педагога повинна бути унікальна, цілісна особа дитини, що прагне до максимальної реалізації своїх можливостей (самоактуалізації), відкрита для виховання нового досвіду, здатна на усвідомлений і відповідальний вибір.

У дослідженні І. Якиманської [4] показано, що при розробці технологій особистісно орієнтованого навчання повинні бути реалізовані наступні етапи:

1. Виявлення суб’єктного досвіду школярів.

2. Спеціальне конструювання навчального матеріалу з урахуванням змісту суб’єктного досвіду школярів.

3. Корекція змісту навчального матеріалу відповідно до індивідуальних особливостей учня.

4. Діагностика рівня сформованості пізнавальної сфери особи.

Звертає на себе увагу той факт, що суб’єктивний досвід учня мається на увазі