

**ТРЕХФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Rustam Farmonovich Omanov

Head of Department "Finance", Karshi Engineering Economics Institute,

На пути глубоких экономических и социальных преобразований суверенный Узбекистан, наряду с задачами достижения энергетической, топливной и зерновой независимости, в качестве важнейшего приоритета выдвинул задачу насыщения внутреннего потребительского рынка товарами и услугами отечественного производства, которая могла и должна была решаться, в первую очередь, путем ускоренного развития отечественных предприятий, производящих товары народного потребления и оказывающих услуги населению. При этом задача обеспечения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции должна была решаться в короткие сроки и без всяких гарантий соответствующего инвестиционно-финансового обеспечения субъектов хозяйствования. Единственным реальным выходом из создавшегося положения в этих условиях становится ориентация на совершенствование финансово-экономического механизма предприятий, всячески поддерживаемого государством, деловыми кругами и общественностью.

Курс государства на финансово-экономическое развитие предприятий диктуется необходимостью трансформации всей хозяйственной системы в сторону повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, что невозможно без внедрения в регионах прогрессивных форм и методов хозяйствования. И в этих условиях именно предприятия наиболее подготовленные к жестким условиям рыночного хозяйствования не требуют крупных стартовых инвестиций и гарантируют высокую скорость оборота используемых ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации многих секторов национальной экономики, насыщения рынка потребительских товаров при ограниченных финансовых ресурсах.

Важность создания данного механизма обусловлена необходимостью значительного повышения уровня финансовой независимости отечественных предприятий, потребностью в оборотных средствах для поддержания воспроизводственного цикла, а также возрастанием спроса на инвестиционно-финансовые ресурсы для приобретения современных технологий, новейшего оборудования и станков. При этом функционирование данного механизма должно базироваться на использовании не столько экстенсивных, сколько интенсивных методов финансово-экономической поддержки малых предприятий.

Усиливающиеся тенденции мировой практики в области государственной и корпоративной поддержки предприятий свидетельствуют о необходимости дальнейшего совершенствования действующей в системы функционального обеспечения различных подсистем и элементов регионального механизма финансово-экономической поддержки предприятий.

В связи с этим особое значение приобретает изучение и освоение апробированных за рубежом инструментов финансово-экономической поддержки предприятий.

Так, потребность в дополнительном банковском кредите на покрытие дефицита оборотных средств можно рассчитать с помощью нижеследующего направления. Каждое предприятие имеет свою финансовую политику, подразумевающую мероприятия по организации и использованию финансов для осуществления своих функций, управлению денежными доходами и расходами.

На основе данных финансовых коэффициентов определяется кредитоспособность предприятия.

### Трехфакторная модель определения кредитоспособности предприятия

$$Z = 0,2 \times X_1 + 0,2 \times X_2 + 0,1 \times X_3 \quad (1)$$

где:  $X_1 = \text{ЛС} / \text{КСО} = \text{Коэффициент ликвидности}$

ЛС - ликвидные средства

КСО - краткосрочные обязательства

$$X_2 = \text{ЛС} + \text{ТМЗ} / \text{КСО} = \text{Коэффициент платежеспособности}$$

ТМЗ - товарно-материальные запасы

$$X_3 = \text{СС} / \text{ВА} = \text{Коэффициент независимости}$$

СС - собственные средства

ВА - все активы

**$0,2 < Z < 1$  – нормальный показатель кредитоспособности**

**$0,2 > Z > 1$  – низкий показатель кредитоспособности.**

Определение финансового положения и кредитоспособности предприятий производится с помощью коэффициентного анализа, опыт стран развитого рынка подтвердил высокую точность прогноза на основе факторных моделей.

Другим эффективным инструментом повышения эффективности процесса финансово-экономической поддержки предприятий выступает уменьшение стоимости предоставляемых финансовых, материальных, информационных и консалтинговых услуг. Данный фактор проявляется в форме предоставления профессиональным участникам финансового рынка налоговых льгот с последующим направлением средств в производство, внедрение в практику работы финансовых институтов таких эффективных инструментов как кредитование венчурного капитала, гарантийное финансирование, компенсационные схемы, синдицированное кредитование процессов приобретения новейших технологий и др.

Согласно вышеизложенному предложения направленные на расширение спектра инструментов системы финансово-экономической поддержки предприятий в регионах помогут:

- содействовать привлечению средств иностранных инвесторов и граждан Республики Узбекистан в уставные капиталы акционерных предприятий путем создания соответствующего законодательства, регулирующего их деятельность и предоставления существенных налоговых льгот а также гарантий возврата этих средств;

- принимая во внимание, что главное назначение предприятий состоит в создании рабочих мест и введении инноваций в экономику необходим пересмотр ставок местных налогов и обязательных платежей предприятий в сторону их снижения;

- рекомендовать предприятиям в качестве эффективного средства улучшения их финансового состояния более эффективное использование местного сырья посредством максимизации глубины его переработки.

Реализация вышеназванных практических предложений позволит, на наш взгляд, повысить эффективность регионального механизма финансово-экономической поддержки предприятий и превращения его в важный фактор устойчивого социально-экономического развития регионов Узбекистана.