

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок. На языке программирования Visual Basic for Applications (VBA), встроенном в Microsoft Excel, был создан программный продукт, представляющий собой пример построения скоринговой модели для оценки кредитоспособности юридических лиц, в частности, субъектов малого и среднего бизнеса. При помощи диалоговых окон в программу вносится информация для идентификации заемщика, т.е. наименование предприятия и его УНП. Далее необходимо внести информацию, характеризующую количественные характеристики заемщика. Источником данной информации являются данные бухгалтерской и статистической отчетности. Значения данных показателей заносятся в таблицу.

Для ввода качественных показателей применяются диалоговые окна, которые позволяют вводить числовые значения, а также выбирать подходящий ответ из предложенных вариантов. Для анализа качественных показателей используются такие параметры как отрасль заемщика, его кредитная история, качество хозяйственных расчетов, доля на рынке и продолжительность деятельности на рынке. В зависимости от значения данных факторов, заемщику присваивается определенное количество скоринговых баллов. Максимальное количество баллов для каждого из факторов различно, поскольку они в разной степени влияют на кредитоспособность заемщика. На основании введенных данных бухгалтерской и статистической отчетности программа рассчитывает значения следующих коэффициентов: темп роста выручки от реализации товаров, работ, услуг; темп роста чистой прибыли; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами; рентабельность продаж. Полученные значения сравниваются с нормативными, и в зависимости от их соответствия или несоответствия заемщику присваивается определенное количество баллов от 0 до 10 для каждого коэффициента. Далее происходит автоматический подсчет суммы баллов в разрезе качественных и количественных показателей, а также итоговой суммы баллов. В зависимости от общего количества баллов, программа определяет целесообразность кредитования данного заемщика. Если итоговая сумма баллов меньше 35, то риск слишком высокий и кредитование нецелесообразно, при сумме баллов, равно от 35 до 60 процентов, то уровень риска данного заемщика признается средним и кредитование возможно при условии предоставления высоколиквидного залога, например залога ценных бумаг или депозита. Если сумма баллов равна 60 и выше, то риск оценивается как низкий и кредитование целесообразно.

Скоринговая модель разрабатывается индивидуально для каждого банка, исходя из его финансовых рамок и возможностей, ориентации его клиентского портфеля и стратегии развития на следующие финансовые периоды. Готовый скоринговый анализ выводится на печать. Распечатанный и подписанный скоринговый анализ прикладывается к кредитному досье заявителя и позволяет в короткие сроки оценить вероятность возврата кредита, что, в конечном итоге, позволит повысить эффективность управления кредитным портфелем банка.

©БТЭУ

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТОРГОВЛЕ**

*Д.А. ДВОРКИН, А.В. ГАВРИКОВ*

In operation, the theoretical material studied and the evidence concerning the peculiarities of the system of consumer cooperatives trade in the Republic of Belarus. The study identified the main trends and challenges of trade consumer cooperatives Republic of Belarus, as well as suggested ways of improving its operations. The value of this work is to study and application of existing methods for the analysis of economic activity involving comprehensive assessment of the organizations in the Republic of Belarus, identify trends and problems in their development

Ключевые слова: розничная торговая сеть, потребительская кооперация

Розничная торговля завершает процесс товарного обращения, с ее помощью товары, произведенные в промышленности и сельском хозяйстве, доводятся до потребителей. Розничной торговой сетью называется совокупность розничных организаций (магазинов) и других торговых единиц (палаток, ларьков, киосков), размещенных и действующих на определенной территории для осуществления процесса продажи товаров населению.

Ее роль и задачи в процессе товарного обращения определяются постоянным ростом производства и расширением ассортимента товаров, требованиями доведения их до потребителя с минимальными затратами общественного труда и созданием наиболее эффективных форм торгового обслуживания населения.

В настоящее время расширение розничных торговых организаций направлено на обеспечение условий дальнейшего развития товарооборота, экономию свободного времени населения, улучшение условий труда торговых работников.

Состояние розничной торговли потребительской кооперации в Республике Беларусь оказывает огромное влияние на темпы роста товарооборота, качества обслуживания покупателей, производительность труда собственных торговых работников и финансовые результаты всей торговой деятельности. Организации потребительской кооперации уделяют некоторое внимание вопросам расширения и совершенствования именно розничной торговой сети.

Социальная эффективность розничной торговли характеризуется высокой способностью решать задачи по организации потребления товаров, снижению совокупных затрат на потребление за счет изучения конъюнктуры рынка, ее способности оказывать влияние на товарное предложение через свои хозяйственные связи с производителями потребительских товаров, ее влияния на формирование спроса населения.

В тоже время, руководство системы потребительской кооперации уделяют недостаточное внимание вопросам оказания помощи розничным магазинам по организации их работы, отработке технологии, подготовке кадров.

Для устранения этих недостатков необходимо организовать повышение квалификации кадров руководителей и специалистов розничных магазинов системы. Также необходимо проанализировать кадровый состав специалистов, укрепить ответственные должности действительно квалифицированными специалистами, разработать детальный план развития непосредственно каждой торговой точки на основе важнейших показателей торговли прошлых лет и целевых показателей, и на его основе произвести анализ целесообразности осуществления торговли потребительской коопераций в конкретной местности. Объекты торговли необходимо дифференцировать по группам, осуществить строительство новых магазинов увеличенной площади в районных центрах, в том числе способных служить пунктами организации эффективной развозной торговли, произвести полную ревизию наличия товаров на складах и соответствие фактических документально подтвержденным показателям, внедрить системы лояльности, аналогичные существующим у иных крупных игроков. Рациональным представляется проведение акций, розыгрышей.

© ПГУ

## **УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

*А.Д. ДУБРОВИНА, М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО*

Relevance of articles due to the need in modern conditions to the development of adaptive dynamic socio-economic environment, methods of supply chain management using balanced scorecard methodology based on the use of economic security as a micro-and macro-level. The efficiency of applying the model of supply chain management with analysis of the balanced scorecard is a comprehensive analysis of all components of the business to meet the most important key performance indicators, which is possible due to the total control over all business processes and work of each employee. As such substantiated financial performance indicators, as well as indicators of the level of customer satisfaction, staff, efficiency of business processes

Ключевые слова: управление цепями поставок, система сбалансированных показателей, экономическая безопасность цепи поставок, бизнес-процесс, управление потоками

Одним из актуальных подходов к решению проблемы корректного управления цепями поставок и оценки эффективности деятельности организации (предприятия) в контексте решения стратегических задач является использование системы сбалансированных показателей. Оценивая современное состояние решаемой научной проблемы важно отметить, что использование концепции управления цепями поставок в отечественной практике сдерживается тем, что ее теоретические аспекты освещаются преимущественно в переводных иностранных изданиях, написанных для условий рыночных отношений сформировавшихся 20 лет тому назад.

В современных условиях грамотное управление цепями поставок стало необходимым условием для успешного функционирования организации (предприятия), а также является источником достижения конкурентоспособности на рынке. При этом одна из актуальных задач – оценка результатов управления цепями поставок по отношению к конечному результату бизнеса предприятия [1,2].

Система сбалансированных показателей связывает стратегические цели организации (предприятия) с ежедневными целями и задачами. На уровне бизнес-процессов контроль стратегической деятельности осуществляется через ключевые показатели деятельности, которые являются измерителями достижимости целей организации. Обеспечение экономической безопасности функционирования