

Шило Ж.С., к.е.н. (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ БАНКУ

В статті розглядаються проблеми оцінки кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку в ринкових умовах. Наводиться порівняльна характеристика основних систем оцінок та коефіцієнтів, які застосовуються в Україні та за кордоном. Пропонується принципово нова методика оцінки кредитоспроможності клієнтів банку.

В статье рассматриваются проблемы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов банков в рыночных условиях. Приводится сравнительная характеристика основных систем оценок и коэффициентов, используемых в Украине и за рубежом. Предлагается принципиально новая методика оценки кредитоспособности клиентов банка.

In the article the problems of corporate bank client's credit capability evaluation on the market are considered. The comparative characteristics of the main evaluation systems and coefficients, which are used in Ukraine and abroad, are given. A brand new methodic of the bank clients' credit capability evaluation is proposed.

Оцінка кредитоспроможності позичальників – важливе та обов'язкове завдання аналітики банку, що належить до другого рівня кредитної роботи. Аналіз фінансового стану, юридичного положення підприємства, банківської історії, якості менеджменту, конкурентних переваг – все це вимагає від кредитного експерта системного бачення позичальника. Від результату проведення даної процедури залежить, чи одержить він кредит, і якщо одержить, то в якому обсязі.

Сьогодні в умовах невизначеності економічного розвитку держави, відсутнє єдине визначення поняття кредитоспроможності, єдиний обґрунтований методологічний підхід та методика оцінки кредитоспроможності клієнта. Саме це, на наш погляд, є передумовою багатьох проблем, з якими зустрічається працівник кредитного підрозділу. Тому важливо визначити концептуальні засади оцінювання, якими може надалі керуватись аналітик.

Комерційні банки зарубіжних країн користуються різноманітними системами оцінки кредитоспроможності, що відрізняються одна від одної передусім складовими фінансового аналізу, а також різними методиками складання

характеристик та визначення їх пріоритетності. Але механічне перенесення зарубіжного досвіду проведення фінансового аналізу в багатьох випадках недоцільне, тому що не беруться до уваги специфіка українських підприємств, умови ведення бізнесу в Україні.

Вирішення проблем оцінки кредитоспроможності банків є об'єктом досліджень багатьох вчених. Методика визначення показників кредитоспроможності та їх впливу на фінансово-економічну політику банку розглядалась такими зарубіжними та вітчизняними науковцями як В. Герасимчук, М. Ушакова, М. Денисенко, А. Музиченко, О. Грищенко, М. Савлук, А. Жуков, С. Юрій та інші. Але на сьогодні немає єдиного підходу до визначення поняття конкурентоспроможності, не розроблена методика її дослідження та аналізу в банківській системі.

Основне завдання статті – поставити та вирішити проблеми оцінки кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку.

Для вирішення поставленого завдання необхідно провести такі заходи:

1. здійснити верифікацію наявних методик розрахунку кредитоспроможності;
2. визначити концептуальні проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника;
3. сформулювати ключові чинники, які впливають на кредитоспроможність корпоративних клієнтів банку.

Під час дослідження ми провели аналіз сукупності уживаних визначень поняття кредитоспроможності з метою розв'язання проблеми побудови обґрунтованої методології її оцінки. Це дозволило з'ясувати певні суттєві методологічні позиції і на основі цього визначитись, що найбільш повною є наступна дефініція кредитоспроможності: „*кредитоспроможність* – це спроможність позичальника при конкретних умовах кредитування в повному обсягу і у визначеній кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності” [1].

Аналіз досліджень та публікацій був продовжений у напрямку вивчення існуючої методології оцінки кредитоспроможності. Ми виявили наступне: застосовані банками методи оцінки різноманітні і всі вони базуються на різних наборах коефіцієнтів, що відрізняються не тільки складом але і їх кількістю. Так, наприклад, методика банку Credit Lione побудована на п'ятьох коефіцієнтах [6, С. 289-290], у книзі „Техніка фінансового аналізу” запропоновано більш 10 показників [7, С. 114-115], а в книзі „Аналіз фінансових звітів (на основі GAAP)” – більше 15 коефіцієнтів [2, С. 314].

Взагалі критерії, за якими проводиться оцінка позичальника, ми визначили як чітко індивідуальні для кожного банку, що базуються на його практичному досвіді і періодично переглядаються.

Ми пропонуємо для аналізу кредитоспроможності клієнтів банку викори-

стовувати дві системи оцінки кандидата в позичальники PARSE і CAMPARI, які застосовуються в англійських клірингових банках.

PARSER – це методика оцінки кредитоспроможності клієнта банку, назва якої є аббревіатурою від складових її критеріїв: P – Person – інформація про персону потенційного позичальника, його репутацію; A – Amount – обґрунтування суми кредиту, що запрошується; R – Repayment – можливість погашення; S – Security – оцінка забезпечення; E – Expediency – доцільність кредиту; R – Remuneration – винагорода банку (процентна ставка) за ризик надання кредиту.

CAMPARI: C – Character – репутація позичальника; A – Ability – оцінка бізнесу позичальника; M – Means – аналіз необхідності звертання за позикою; P – Purpose – мета кредиту; A – Amount – обґрунтування суми кредиту; R – Repayment – можливість погашення; I – Insurance – спосіб страхування кредитного ризику.

У практиці американських банків застосовується „правило п’яти C”: CAPACITY – здатність погасити позику; CHARACTER – репутація позичальника (чесність, порядність, старанність); CAPITAL – капітал, володіння активом як передумова можливості погашення позикової заборгованості; COLLATERAL – наявність забезпечення, застави; CONDITIONS – економічна кон’юнктура та її перспективи.

Крім того, можливо запропонувати методи оцінки, які розробляються за допомогою різних статистичних моделей, наприклад американська „*модель Zeta*” (*Zeta model*), призначена для оцінки ймовірності банкрутства ділової фірми. Значення ключового параметру “Z” визначається за допомогою рівняння, змінні якого відображають деякі ключові характеристики аналізованої фірми – її ліквідність, швидкість обігу капіталу тощо. Яскравим прикладом такої „класифікаційної моделі” є *модель* американського економіста *Е. Альтмана*, який запропонував рівняння для оцінки вірогідності банкрутства підприємства, що звернулось до банку за кредитом:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5, \quad (1)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів фірми; X_2 – відношення нерозподіленого доходу до суми активів; X_3 – відношення операційних доходів (до вирахування відсотків та податків) до суми активів; X_4 – відношення ринкової вартості акцій фірми до загальної суми боргу; X_5 – відношення суми продажу до суми активів.

У результаті застосування даної методики оцінки можна визначити: якщо $Z \leq 1,8$, то ймовірність банкрутства дуже висока; якщо $1,8 \leq Z \leq 2,7$, то ймовірність банкрутства висока; якщо $2,7 \leq Z \leq 2,9$, то ймовірність банкрутства низька; якщо $Z \geq 2,9$, то ймовірність банкрутства дуже низька.

Поширеною також є практика застосування методу *кредитного скорингу* (*credit scoring*, від англ. score – рахунок). Скорингова модель використову-

ється як для оцінки вже наданого кредиту (тобто ступеня вірогідності порушень фірмою умов кредитного договору), так і для відбору потенційних позичальників. Скоринг може бути застосований як до корпоративних клієнтів, так і до індивідуальних позичальників. Техніка кредитного скорингу була вперше запропонована американським економістом Д. Дюраном для відбору позичальників за споживчим кредитом.

Метод скорингу дозволяє провести експрес-аналіз заявки на кредит в присутності клієнта. У французьких банках клієнт, запросивши позику і заповнивши спеціальну анкету, може отримати відповідь про можливість надання позики впродовж декількох хвилин. При аналізі ділових позик також застосовуються різні прийоми кредитного скорингу – від найпростіших формул до складних математичних моделей. Напр., австрійські банки при оцінці ризику кредиту використовують просту методіку з трьома балансовими показниками: ефективність використання капіталу, коефіцієнт ліквідності та відношення акціонерного капіталу до суми активів.

У зв'язку з викладеним вище постають питання: „Які коефіцієнти та скільки їх потрібно використовувати під час оцінки позичальника?“, „Яким сторонам клієнта надавати найбільшої уваги?“, „Які показники сприймати априорі, а які потрібно перевіряти та коригувати?“. У відповідях на ці запитання ми вбачаємо вирішення „слабких місць“ використовуваних методик оцінки кредитоспроможності.

Згідно рекомендацій НБУ щодо визначення фінансового стану позичальника критерії оцінки кредитоспроможності встановлюються кожним комерційним банком самостійно на підставі ґрунтовної і виваженої оцінки фінансової діяльності конкретних клієнтів-позичальників. Комерційному банку рекомендується розробити власну систему значень показників фінансової діяльності позичальників на підставі специфіки своєї кредитної роботи. Методика проведення оцінки кредитоспроможності позичальника оформляється окремим положенням та затверджується правлінням комерційного банку [10].

Водночас банку дозволяється використовувати наступні показники: коефіцієнт загальної ліквідності, абсолютної (термінової) ліквідності, співвідношення залучених та власних коштів (коефіцієнт автономності), фінансової незалежності та маневреності власних коштів [10]. Справа в тому, що деякі значення цих коефіцієнтів є не зовсім придатними для оцінки кредитоспроможності клієнта. Перевіримо це на прикладах.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio) [3] (також „уточнений коефіцієнт ліквідності” [9], „коефіцієнт лакмусового папірця” [8], „коефіцієнт негайної ліквідності” [7], „коефіцієнт проміжної платоспроможності” [5]) розраховується як відношення грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань.

Згідно посібника О.Я. Кислиці критичне значення даного показника становить 0,7 [3], водночас А.Н. Мороз зазначає: „Значення цього показника, рі-

вне не менше 1, звичайно свідчить про стійке фінансове положення позичальника” [4]. Проте принципова різниця (поки що) не в цьому, а в економічному змісті формули. Сьогодні, коли залишок грошових коштів на рахунку може змінюватись впродовж часток секунди (а разом з ним і сам коефіцієнт швидкої ліквідності), недоцільно сліпо використовувати даний показник, розраховуючи його на основі балансу, який складається лише чотири рази на рік відповідно до Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”. Це небезпечно, тому що може призвести до формування неадекватних економічних оцінок.

Оскільки складовим економічним елементом формул коефіцієнтів абсолютної ліквідності та поточної ліквідності є грошові кошти, то сказане вище їх також стосується.

Коефіцієнт покриття відсотків (Interest Cover) [8], який показує, чи достатній обсяг прибутку до оподаткування і сплати відсотків має підприємство, щоб покрити видатки на відсотки, розраховується як відношення прибутку до оподаткування та сплати відсотків до витрат на відсотки (Interest expense).

В економічно-фінансовій роботі прийнято, що коефіцієнт забезпеченості виплат, менший чи рівний 2, вважається низьким, і повинен, як мінімум, перевищувати 3; тільки в цьому випадку можна робити висновок, що витрати на виплату відсотків складають прийнятну величину [8]. Однак, якщо кредитний аналітик отримає значення показника, більше 3, то чи гарантує він безпеку банку? Нехай деяке підприємство-позичальник за звітний період мало тільки одну господарську операцію, яка принесла йому прибуток 1000 тис. грн, а відсоткові виплати складають 50 тис. грн в рік. У такому випадку коефіцієнт покриття відсотків складатиме 20, тобто більше 3. Але, на наш погляд, це ще не свідчить, що підприємство може погашати відсотки, бо воно погашає відсотки за кредит не прибутком, а винятково грошовими коштами.

Те саме стосується інших коефіцієнтів, для розрахунку яких використовуються значення прибутку, напр., коефіцієнта покриття боргових зобов'язань, коефіцієнтів рентабельності.

Ще одним важливим моментом є *недоцільне* намагання оцінити стан чи спрогнозувати закриття підприємства на основі *лише порівняння грошових потоків і прибутку*. Його варто доповнювати аналізом самих грошових потоків між собою впродовж певного періоду часу (3-5 років). Причина наступна: грошові кошти не є синонімом прибутку – поведінка прибутку і грошових коштів може бути зовсім різною. Прибуток регулюється за допомогою нарахувань, передоплати, а також шляхом створення забезпечення й інших облікових коригувань. Це не застосовується до грошових коштів, тому цифрові показники грошових коштів занадто неоднорідні для проведення порівняння між прибутком та грошовими коштами. Кредитному експерту потрібно відрізняти цю неоднорідність і тренди, що можуть виникнути згодом.

На наш погляд, може бути корисним вивчення інших співвідношень гро-

шових коштів:

- а) співвідношення операційного та інвестиційного грошових потоків з грошовим покриттям кожної інвестиції;
- б) порівняння інвестиції з розподілом, щоб визначити зіставність загального відтоку грошових коштів з відтоком, призначеним безпосередньо інвестору.

Наступна концептуальна проблема, перед якою постає кредитний аналітик, – *розбіжності у нормативних значеннях коефіцієнтів*. Наприклад, з приводу нормативного значення коефіцієнта поточної ліквідності (коефіцієнта покриття) деякі спеціалісти стверджують: „Для промислових підприємств поточне співвідношення 1,2 і вище розглядається як гарний стан ліквідності” [6], інші стверджують: „Звичайно на практиці вважають, що коефіцієнт покриття 2:1 близький до нормального для більшості форм діяльності...” [7].

Слід зазначити, що, крім поняття „норматив”, також вживають поняття: „критичне нижнє значення”, „орієнтовне нижнє значення”, „рекомендована нижня межа”, „нормальне значення”, „оптимальне значення” та ін., що ще більше ускладнює розуміння значень коефіцієнтів.

Важливою проблемою оцінки кредитоспроможності є *високий рівень суб'єктивності* того, хто оцінює. Зокрема, якщо аналітиком самостійно здійснюється вибір вагових коефіцієнтів, нормативного значення інтегрального показника кредитоспроможності, то водночас така оцінка позбавляється достовірності.

Нарешті основною концептуальною проблемою наявних методик оцінювання є *неврачування розбіжностей між поняттями платоспроможності і кредитоспроможності*. Так, кредитний аналітик помилково ігнорує цю різницю, що зумовлює використання неадекватної методології і в результаті – прийняття неадекватного рішення. Вона полягає у тому, що платоспроможність підприємства характеризує його спроможність розраховуватися за своїми зобов'язаннями, а кредитоспроможність підприємства характеризує його спроможність розраховуватися за своїми зобов'язаннями виключно грошовими коштами: приміром, зобов'язання підприємства перед кредиторами можуть погашатися як грошовими коштами, так й іншими видами активів (товарами, готовою продукцією тощо); певні зобов'язання підприємства повинні бути погашені виключно грошовими коштами (зобов'язання по банківських кредитах і податкові зобов'язання). Таким чином, кредиторів, зобов'язання перед якими мають бути погашені виключно грошовими коштами, насамперед, цікавить здатність підприємства генерувати SC-потоки¹ (solely cash flows). Платоспроможність підприємства, на відміну від кредитоспроможності, не в повному обсязі характеризує цю здатність підприємства. Тому таким кредиторам недостатньо, щоб контрагент був платоспроможний, він повинен

¹ SC-потоки (solely cash flows) передбачають рух винятково грошових коштів, тоді як грошові потоки (cash flows) передбачають рух грошових коштів та їх еквівалентів.

бути кредитоспроможний. Інших кредиторів, зобов'язання перед якими можуть бути погашені іншими видами активів, здатність підприємства генерувати SC-потоки цікавить меншою мірою, тому їм достатньо, щоб контрагент був платоспроможний.

Таким чином, оцінка кредитоспроможності потрібна не тільки для характеристики позичальника з позиції банку, але й для характеристики будь-яких інших контрагентів, зобов'язання яких перед кредиторами повинні бути погашені виключно грошовими коштами.

Особливо цінними для нас з точки зору вивчення „виключно грошових потоків” виявились дослідження консалтингової групи „Каупервуд”, автори яких використали підхід “*спрямований на ціль*” або “*цілеспрямований*” [11]. Вони орієнтувались на те, аби кінцевий результат, одержуваний при використанні методики оцінки кредитоспроможності, був таким, щоб його можна було однозначно інтерпретувати і щоб він дозволяв дати конкретну відповідь на конкретне питання. У нашому випадку таким питанням є: „Кредитоспроможний позичальник або некредитоспроможний?”. Як було показано раніше, за допомогою використовуваних методологій оцінки кредитоспроможності, як правило, дуже складно одержати конкретну відповідь на це питання.

У публікаціях „Каупервуд” серед важливих факторів кредитоспроможності виділено здатність позичальника генерувати SC-потоки, достатні для погашення своєї кредитної заборгованості при даних умовах кредитування. Тобто у них пропонується виділяти саме два, а не будь-яку іншу кількість основних чинників, які визначають кредитоспроможність позичальника: *умови кредитування; здатність позичальника генерувати SC-потоки*. Це зовсім не означає відмову від визнання впливу інших факторів (прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості), але це означає їх побічний вплив на умови кредитування і здатність позичальника генерувати SC-потоки.

Враховуючи концептуальні проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника, а також основні її фактори, ми можемо сформулювати певні рекомендації кредитному експерту:

- 1) використовувати моделі оцінки клієнтів успішних банків, але підходити до них критично;
- 2) розробити диверсифіковану методику, яка міститиме характеристики позичальника згідно різних критеріїв оцінки;
- 3) постійно переглядати використовувану систему показників, адаптувати її до сучасних банківських технологій, змін зовнішніх факторів;
- 4) кредитоспроможність варто усвідомлювати, як функцію з двома параметрами: „необхідністю” (кредитними умовами) та „можливістю” (здатністю генерувати SC-потоки);
- 5) оцінку кредитоспроможності клієнта потрібно виконувати за наступним алгоритмом: аналіз умов кредитування → аналіз здатності позичальника генерувати SC-потоки → співставлення „необхідності” та „можливості”.

Отже, визначення основних концептуальних позицій кредитоспроможності корпоративного клієнта банку дозволяє перейти до формування принципово нової методики її оцінки. Побудові такої методики і будуть присвячені подальші дослідження автора.

1. Галасюк В. В., Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? // Вісник НБУ. – 2009. – №5. – С. 54-56.
2. Карлин Т. Р. Макмин А. Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): учебник. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 448 с.
3. Кислиця О. Я., М'яких І. М. Економічний аналіз: курс лекцій. – К. : Вид-во Європейського університету, 2005. – 171 с.
4. Основы банковского дела / под ред. д-ра экон. наук А. Н. Мороза. – К. : Издательство „Либра”, 2004. – 330 с.
5. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под общей редакцией проф., д.э.н. А. П. Градова и проф., д.э.н. Б. И. Кузина. – С.-Пб. : Специальная литература, 2006. – 510 с.
6. Техника финансового анализа / пер. с англ. под ред. Л. П. Бельх. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2006. – 663 с.
7. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: учеб. пособие/ под ред. М. И. Баканова, А. Д. Шеремета. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 656 с.: ил.
8. www.cowperwood.dnopr.net.

Рецензент: к.е.н., професор Кушнір Н.Б. (НУВГП)