

Олег ЛУЦИШИН,  
Олег КЛИМЧУК

## **СКОРИНГОВИЙ МЕТОД ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ КРЕДИТНИХ СПІЛОК**

---

*Висвітлено сутність та деталізовано особливості організаційно-економічного механізму діяльності кредитних спілок у сфері кредитування. Розкрито методіку аналізу та проведено оцінку кредитоспроможності позичальників кредитних спілок на базі скорингового методу з використанням автоматизованої системи обробки даних.*

---

Кредитні спілки є активними учасниками ринку фінансових послуг України. Однією із найпоширеніших послуг кредитних спілок є кредитування своїх членів (зокрема, надання споживчого кредиту), про що свідчить частка наданих кредитів, яка станом на 01.07.2012 р. становила 94,3% активів кредитних спілок (2404,8 млн. грн.). Споживчі кредити у структурі кредитного портфеля спілок займають 61,3%; кредити на придбання, будівництво, ремонт та реконструкцію нерухомого майна – 23,3%; кредити членів спілки на ведення селянських і фермерських господарств – 6,6%; комерційні кредити – 8,8% (хоча, практично, усі кредити, які надаються кредитною спілкою, є споживчими кредитами, а не класичними бізнес-кредитами незалежно від цільового характеру) [1]. При цьому однією із найактуальніших проблем залишається проблема ефективної оцінки кредитоспроможності позичальника, що потребує розробки відповідного науково обґрунтованого методичного підходу. У цьому контексті дедалі більшої популярності набуває скоринговий метод проведення статистичних розрахунків, що дозволяє визначити клас надійності позичальника, а відтак, рівень

ризиковості операцій і на цій основі підвищити якість кредитного портфеля.

Теоретичні питання кредитування споживчих потреб населення досліджені в працях таких зарубіжних економістів, як Б. Едвардс, Ж. Матук, Е. Рід, П. Роуз; російських – В. Захарова, А. Казімагомедова, О. Лаврушина, Г. Панової, В. Усоскіна та інших. Проте для розвитку українського ринку фінансових послуг важливе теоретичне і практичне значення мають дослідження сфери споживчого кредитування, виконані вітчизняними вченими М. Алексеєнком, В. Гончаренком, О. Дзюблюком, О. Євтухом, Р. Коцовською, В. Лагутіним, А. Морозом, А. Оленчиком, А. Пантелеймоненком, М. Савлуком, В. Сусіденком та іншими. У їхніх працях розкриваються проблемні аспекти розвитку споживчого кредитування фінансовими посередниками, кредитними спілками, механізми та особливості надання ними різного роду послуг. Проте питання удосконалення організаційно-економічного механізму кредитування населення на споживчі потреби в умовах фінансової нестабільності вимагають подальших наукових досліджень і, зокрема, в частині методіки аналізу кредитоспроможності фізичних осіб.

Метою статті є поглиблення сутності та розробка науково обґрунтованих методичних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників кредитних спілок на базі скорингу, що дозволить проводити її моніторинг з урахуванням наданих позичальником даних на основі емпіричного та практичного досвіду. Використовуючи міждисциплінарний підхід, симбіоз теоретичних положень та практичного досвіду роботи, у статті представлено методику й авторську програмну розробку автоматизованої системи оцінки якості позичальника на основі інтегральних показників – “SCORE” та результати її апробації з урахуванням даних кредитної спілки.

Економічна наука розглядає кредит як певні економічні відносини, в процесі яких фінансові посередники надають позичальникам грошові кошти на умовах платності, строковості й повернення [2, 121]. Ці відносини передбачають рух вартості від кредитора до позичальника і навпаки. Такі операції складають значну частку активів будь-якої кредитної спілки у будь-якій країні.

Повернення отриманої позичальником вартості (погашення боргу) в масштабах одного позичальника і всієї економіки повинно

бути результатом відтворення у зростаючих обсягах. Це визначає економічну роль кредиту і є однією з важливих умов отримання доходу/прибутку від кредитних операцій. Розміщення мобілізованих ресурсів з метою отримання доходу і забезпечення ліквідності визначає зміст активних операцій усіх без винятку фінансових посередників.

В усіх країнах у тій чи іншій формі проводиться поділ позичок на дві великі групи: персональні позички фізичним особам (для задоволення власних потреб) та ділові позички підприємствам і підприємцям (для забезпечення процесу виробництва та реалізації продукції) [3, 76]. Такий поділ має важливе значення, оскільки, з точки зору організаційно-економічного механізму, у вказаних сферах застосовуються різні форми кредитування, діють різні правила щодо строків, обсягу, вартості та забезпечення позичок, видів фінансових гарантій тощо. Кредитування своїх членів є домінуючою функцією кредитних спілок, а метою їх діяльності є задоволення потреб членів у взаємному кредитуванні та наданні цієї фінансової послуги шляхом об'єднання грошових внесків (рис. 1).

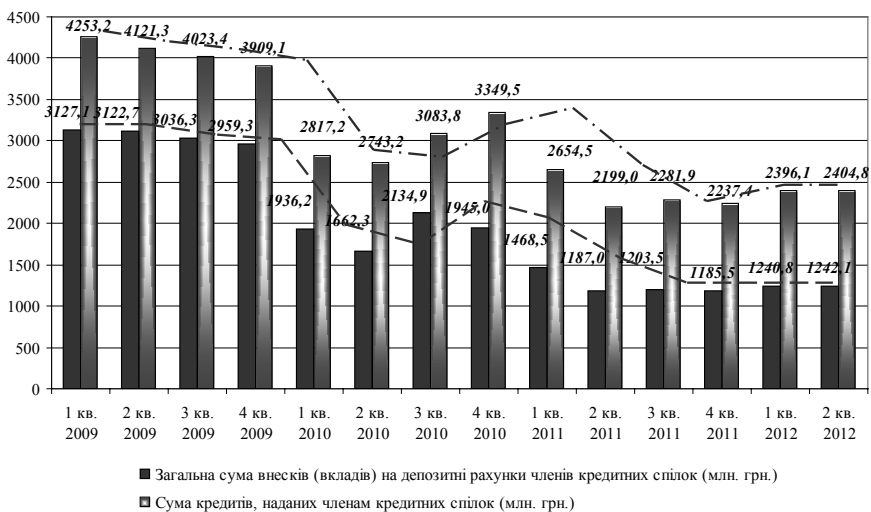


Рис. 1. Динаміка кредитування та залучення внесків членів кредитних спілок [1]

Динаміка депозитного і кредитного портфеля кредитних спілок до 2009 р. показувала рівні позитивні темпи розвитку, однак у період 2009 р. – 2 кв. 2011 р. він мав загалом низхідний тренд; незначне зростання можна простежити у другій половині 2011 р. – першій половині 2012 р. Така тенденція є свого роду відображенням купівельної спроможності громадян та економічної ситуації в країні.

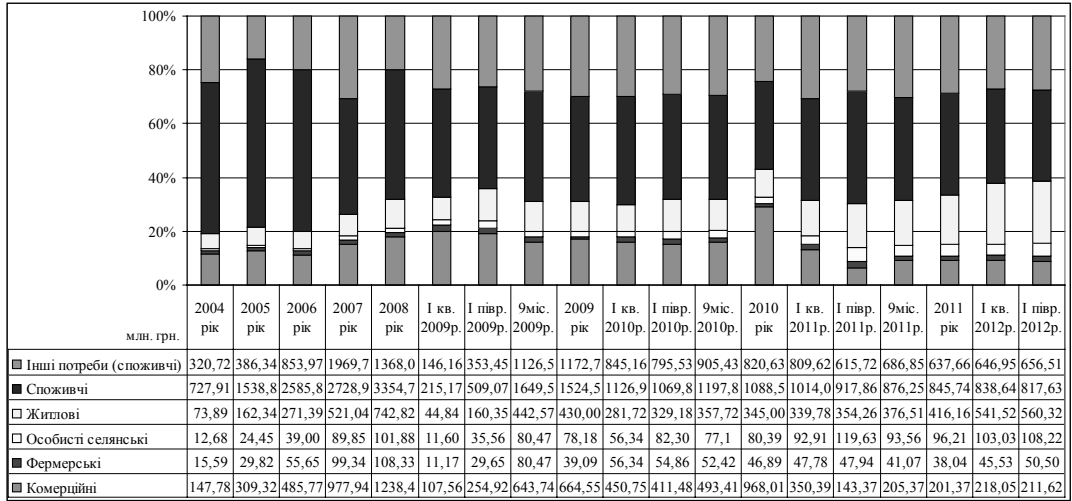
Відповідно до чинного законодавства та статутної діяльності кредитна спілка видає кредити на підставі письмової заяви: 1) фізичній особі, яка є членом спілки; 2) приватному підприємцю – члену кредитної спілки; 3) індивідуальному фермерському господарству, власниками якого є члени кредитної спілки; 4) іншим кредитним спілкам. Спостережна рада кредитної спілки встановлює розмір процентної ставки та умови надання кредитів. Розгляд заяви, оцінку позичальника та прийняття рішення про надання кредиту здійснює кредитний комітет.

Кредитні спілки надають кредити на найрізноманітніші потреби, які визначаються потребами членів, соціально-економічними умовами країни, специфікою членства, можливостями кредитної спілки та іншими факторами. Як правило, це споживчі і комерційні кредити; кредити на ведення фермерських і селянських господарств; кредити на придбання (будівництво, ремонт) житла та кредити на інші потреби. Кредити кредитними спілками надаються у готівковій та безготівковій формі. Їх поділяють за терміновістю, цільовим призначенням, порядком нарахування та сплати відсотків, рівнем забезпечення, методом надання та дотриманням режиму сплати [4, 73].

Кредитні спілки займають особливу нішу на ринку споживчого мікрокредитування. Як правило, лєвова частка їхніх кредитів має споживчий характер (рис. 2). Соціальне значення споживчого кредитування проявля-

ється у збільшенні обсягу платоспроможного попиту населення, прискоренні реалізації товарів широкого вжитку, підвищенні життєвого рівня та добробуту громадян. З огляду на диференційоване цільове використання споживчого кредиту, ризики за ним, його забезпечення та джерела погашення теж є різними, що диверсифікує кредитний портфель та робить його гнучкішим і стабільнішим в умовах структурних дисбалансів в економіці. Як свідчать дані рис. 2, у різні періоди структура кредитного портфеля за цілями використання кредитів помітно коливається. Поряд з цим, у структурі кредитного портфеля кредитних спілок майже завжди переважали споживчі кредити, що займали понад дві третини його загального обсягу. Хоча потрібно зазначити, що частка споживчого кредитування у період кризи та стагнації економіки зменшилася: у 2009 р. та 2010 р. вона становила 69% та 57% відповідно, в 2011 р. та у першій половині 2012 р. тенденція повторюється – 66,3% та 61,3%. Водночас, спостерігався тренд у бік збільшення питомої ваги комерційних кредитів у період 2009–2010 рр., які займали 17% та 29% відповідно; у 2011 р. вона значно знизилася – до 9% і у 2012 р. продовжувала скорочуватись (у 1-му півріччі становила 8,8%); сталою залишалася частка кредитів на придбання (будівництво, ремонт) житла – 11% та 10%, а у 2011 р. вона зросла до 18,6%, у 2012 р. ці тенденції зберігалися (23,3%); кредити на ведення особистих селянських і фермерських господарств займають незначну частку – 3% та 4% у 2009–2010 рр., у 2011 р. ця частка збільшилась до 6%, а у 1 півріччі 2012 р. – до 6,6%.

Залежно від потреб своїх членів та кон'юнктурних умов, які склалися на ринку фінансових послуг, кожна кредитна спілка розробляє і дотримується власної кредитної політики – засад і правил, які є основою при наданні кредитів і забезпеченні їх



**Рис. 2. Структура кредитного портфеля кредитних спілок України (за цілями кредитування) [1]**

повернення. Важливими критеріями при розробці і реалізації ефективної кредитної політики є визначення розміру відсоткової ставки за кредитом, термінів використання кредиту, забезпечення диверсифікації кредитного портфеля, дотримання процедури вивчення позичальника на предмет його платоспроможності та рівня забезпечення кредиту й багато іншого. Успіх чи провал багатьох фінансових установ, як свідчить досвід, залежить саме від адекватності визначення кредитоспроможності позичальника.

Кожна кредитна спілка веде свою політику щодо процедури видачі кредиту, його супроводу та погашення. Як правило, така політика проводиться у три етапи: етап моніторингу та розгляду (попередній), етап акцепту (поточний), етап супроводу (підсумковий). Дотримання процедур процесу кредитування дає можливість уникнути багатьох несприятливих факторів, які негативно впливають на діяльність спілки. Чіткі правила дають впевненість щодо недопущення дрібних помилок операційного характеру та мінімізують вплив людського

фактора і, як наслідок, підвищують контроль та ефективність. Відповідно до встановлених нормативів діяльності кредитних спілок, затверджених Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, небанківські фінансово-кредитні посередники зобов'язані здійснювати моніторинг за дотриманням таких показників кредитної діяльності (нормативів ризиковості операцій):

а) максимальна заборгованість за кредитами одного члена кредитної спілки не може перевищувати 20% від її капіталу;

б) максимальний залишок за наданими кредитами на одного члена кредитної спілки, окрім об'єднаної кредитної спілки, не може перевищувати 25% від капіталу кредитної спілки;

в) максимальний залишок за наданими кредитами на одного члена об'єднаної кредитної спілки не може перевищувати 30% від її капіталу;

г) загальна сума заборгованості за кредитами, що пов'язані з великими ризиками, не має перевищувати 500% капіталу кредитної спілки [5].

Кредити, які має право видавати спілка, дотримуючись нормативів діяльності, перш за все, повинні бути гарантованими та забезпеченими. Щоб мінімізувати ризикованість кредитних операцій, кредитні спілки проводять ретельне вивчення кредитної історії позичальника, застосовують додаткове поручительство, впроваджують у діяльність систему "позикове коло", яка передбачає взаємопоручительство учасників такого кола, беруть у заставу матеріальні цінності (рухоме та нерухоме майно), а також намагаються видавати якомога менше бланкових (незабезпечених) кредитів.

Кредитна політика кредитних спілок України потребує виваженого підходу щодо вивчення попиту і пропозиції на кредитному ринку та якісної оцінки позичальника. Щоправда, дослідження ринку, як правило, базується на мікромаркетингових оцінках та моніторингу його регіональних складових. Оцінка якості позичальника та ретельне вивчення інформації щодо самої особи на локальному рівні утруднюється тим, що в Україні не існує розширеної бази даних щодо позичальників, а система розпорошених приватних бюро кредитних історій не дає повної і достовірної інформації. Тому основним і пріоритетним завданням для держави повинно стати створення Державного бюро кредитних історій. Звернення до нього усіх учасників ринку, які надають кредити чи позички, має бути обов'язковою як щодо наповнення, так і щодо отримання інформації. Вказана інформація повинна містити не лише дані про попередні кредити, а й дані з МВС України щодо втрачених і фальшивих паспортів, судимості за фінансові злочини, знаходження на наркологічному та психіатричному обліку, дієздатності тощо. Оскільки уніфікованого комплексного підходу до оцінки позичальника в Україні немає, кожна фінансова установа створює власну методику.

Аналіз кредитоспроможності проводиться як щодо позичальника, так і його поручителів. При цьому методика аналізу і документація для всіх контрагентів є однаковою. В результаті проведеної роботи визначаються можливості позичальника виконувати платежі з погашення основного боргу і відсотків, а поручителя – виконувати їх у випадку неплатоспроможності позичальника.

У зарубіжній практиці найбільш поширеним методом оцінки ризиків споживчого кредитування є скоринг-системи (передбачають застосування математичної моделі у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду фінансова установа намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне вчасно кредит), які забезпечують формування інтегрального показника – "SCORE", котрий характеризує ступінь кредитоспроможності позичальника. Інтегральний показник кожного клієнта порівнюється з певним критеріальним значенням. Позичальникам з інтегральним показником вищим за критеріальне значення видається кредит, а позичальникам із показником нижчим від критеріального значення – ні. Основна проблема при побудові скоринг-систем полягає у визначенні того, які характеристики необхідно включати в модель і які вагові коефіцієнти мають їм відповідати [6].

Вперше для оцінки кредитного ризику скоринг-система була застосована Д. Дюраном у 1941 р. У ній враховувалися такі характеристики клієнта, як вік, стать, термін проживання в одній місцевості, професія, трудовий стаж, наявність банківських рахунків, володіння нерухомістю, наявність полісу страхування життя [7]. У сучасній зарубіжній практиці при побудові скоринг-систем найчастіше, крім вищезазначених, враховуються такі додаткові характеристики клієнта, як кількість дітей, сімейний стан, дохід, наявність телефону, строк співробіт-

ництва з фінансовою установою. Маючи базу даних про клієнтів, фінансова установа за допомогою статистичних інструментів може виявити фактори, що впливають на здатність і бажання клієнта повернути борг.

В Україні скорингова система оцінки кредитоспроможності позичальника подекуди використовується у банківській практиці, а також у діяльності кредитних спілок. При цьому найпоширенішою є методика, яка поєднує професійний досвід кредитного інспектора та скорингові моделі. За допомогою цієї методики проводиться прийняття рішень щодо надання споживчого кредиту на основі оцінки ризику приватних позичальників, а також оцінки ризику наявного споживчого кредитного портфеля. Основним джерелом інформації для аналізу за згаданою методикою є дані про клієнта, які відображені в заявці на отримання споживчого кредиту.

Перший контакт з позичальником є визначальним для встановлення між кредитною спілкою і потенційним клієнтом довгострокових партнерських відносин. Під час першого контакту в потенційних членів спілки складається думка про те, наскільки запропоновані кредитною спілкою, в особі кредитного інспектора, продукти і послуги (умови) відповідають їхнім потребам. Перше спілкування є своєрідним “фільтром”, що дозволяє кредитному інспектору якомога швидше визначити, наскільки потенційний позичальник відповідає критеріям програм кредитування, й оцінити його з позиції доцільності надання йому кредиту, що, в остаточному підсумку, допомагає інспектору раціонально використовувати свій робочий час. У ході початкової бесіди кредитний інспектор повинен детально ознайомити потенційного позичальника – майбутнього члена спілки – з принципами кооперативної діяльності, розкрити можливості, які відкриваються

перед ним, охарактеризувати основні умови кредитування, а також надати повноцінну консультацію і відповіді на всі питання про особливості одержання кредиту у небанківській фінансово-кредитній установі, які його зацікавлять. Особам, які звертаються до спілки за одержанням кредиту вперше, кредитний інспектор має пояснити порядок подачі заявки, викласти вимоги спілки до пакету документів, а також у загальних рисах описати процедуру розгляду й оформлення кредиту.

У ході першої бесіди кредитний інспектор уточнює форму (споживчий / комерційний), вид (терміновий, кредитна лінія та ін.) та суму бажаного кредиту; з’ясує загальні деталі про поточний фінансовий стан і ділові якості потенційного позичальника, а також про ситуацію на ринку, де працює позичальник або функціонує його господарство (для приватних підприємців, фермерських та селянських господарств). У процесі спілкування кредитний інспектор має діяти професійно: зібрати достовірну інформацію швидко і коректно, дбаючи про позитивний імідж кредитної спілки. Для видачі якісного кредиту необхідно провести ґрунтовний аналіз позичальника та його бізнесу, що потребує ґрунтовного аналізу менеджменту, ринку та фінансово-економічного стану позичальника.

Алгоритм опрацювання заявки передбачає кілька основних розділів із використанням автоматизованої системи і може здійснюватися через систему “Інтернет”. Кредитний інспектор лише перевіряє правильність заповнення даних, що полегшує та пришвидшує його роботу. Аналіз проводиться у чотири етапи і передбачає автоматизовану обробку даних у розрізі таких інтегрованих показників: “загальні дані” (рис. 3); “фінансові показники” (рис. 4); “характеристика кредиту” (рис. 5); “визначення класу позичальника”.

Дані клієнта Про нас

Крок 1 Крок 2 Крок 3 Результат

Аналіз кредитоспроможності позичальника на основі загальних даних

|                                   |  |     |
|-----------------------------------|--|-----|
| Вік                               | > 70 р.  | 0   |
| більше 70 років                   | < 20 р. та від 50 до 70 р.   | 0,9 |
|                                   | від 20 до 30 р.  | 1,8 |
| Час проживання в даній місцевості | до 1-го року   | 0   |
|                                   | 1-3 роки   | 0,4 |
|                                   | 3-10 років   | 1,2 |
|                                   | понад 10 років   | 2   |
| Освіта                            | Середня  | 0   |
|                                   | Середня спеціальна, технічна, незакінчена вища освіта                                    | 1,5 |
|                                   | Вища   | 3   |
| Місце роботи                      | Безробітний, студент   | 0   |
|                                   | Пенсіонер  | 1,5 |
|                                   | Працюючий / Особисте господарство  | 3   |
|                                   | Нема   | 0   |
|                                   | Виконавець / Працівник власного присадибного господарства                                | 1   |
| Посада                            | Начальник структурного підрозділу, заступник керівника                                   | 3   |
|                                   | Керівник, приватний підприємець, засновник фермерського господарства з часткою понад 50% | 5   |
|                                   | Нема   | 0   |
| Стаж роботи                       | нема   | 0   |
|                                   | до 1-го року   | 0,4 |
|                                   | 1-5 років  | 1,2 |
|                                   | понад 5 років  | 5   |
| Сімейний стан                     | неодружений / поза шлюбом – нема дітей   | 1   |
|                                   | неодружений / поза шлюбом – є діти   | 0   |
|                                   | перебуває в шлюбі – нема дітей   | 1,6 |
|                                   | перебуває в шлюбі – є діти   | 1   |

Очистити дані 2,2 Далі

Рис. 3. Аналіз кредитоспроможності позичальника на основі загальних даних\*

\* Розроблено автором для кредитної спілки "Калина" на основі системи оцінки позичальника SCORE.

Дані клієнта Про нас

Крок 1 Крок 2 Крок 3 Результат

Аналіз фінансових показників позичальника

|   |   |  |      |         |      |                |     |
|---|---|--|------|---------|------|----------------|-----|
| Джерело погашення кредиту   | Відсотки за депозитами, відсотки за паями, зар... | Відсотки за депозитами, відсотки за паями, заробітна плата й інші доходи, підтвержені документально                                    | 5    |         |      |                |     |
| Кредитна історія  | Позичальник раніше користувався кредитом в су...  | Відсотки за депозитами, відсотки за паями, зар...  | 2,5  |         |      |                |     |
|   |   | Позичальник раніше користувався кредитом в сумі більше 50% від суми кредиту, що замовляється, і не допускав прострочення більше 7 днів | 12   |         |      |                |     |
| Відношення суми щомісячних виплат за кредитом до наявних готівкових коштів у позичальника | 25-50%  | Позичальник раніше користувався кредитом в сумі менше 50% від суми кредиту, що замовляється, і не допускав прострочення більше 7 днів  | 9,6  |         |      |                |     |
|   |   | Немає кредитної історії  | 6    |         |      |                |     |
|   |   | Позичальник користувався кредитом й відомий факт прострочення терміном від 7 до 30 днів  | 0    |         |      |                |     |
| Оцінка питомої ваги суми кредиту в ринковій ціні майна                                    | 75-90%  | Позичальник користувався кредитом й відомий факт прострочення терміном більше 30 днів  | -12  |         |      |                |     |
|   |   | Більше 100%  | -50  | 7,5     | 20   |                |     |
|   |   | 90-100%  | 0    | 12,5    | 22,5 |                |     |
|   |   | 25-50%   | 25   | 25      | 25   |                |     |
|   |   | 150-200%   | -6,4 | 90-100% | 0    | 25-50%         | 6,4 |
|   |   | 125-150%   | -4   | 75-90%  | 2,4  | 10-25%         | 7,2 |
|   |   | 100-125%   | -2,4 | 50-75%  | 4    | до 10% включно | 8   |
|   |   |  |      |         |      |                |     |

Очистити дані 37,0 Назад Далі

Рис. 4. Аналіз фінансових показників позичальника\*

\* Розроблено автором для кредитної спілки "Калина" на основі системи оцінки позичальника SCORE.

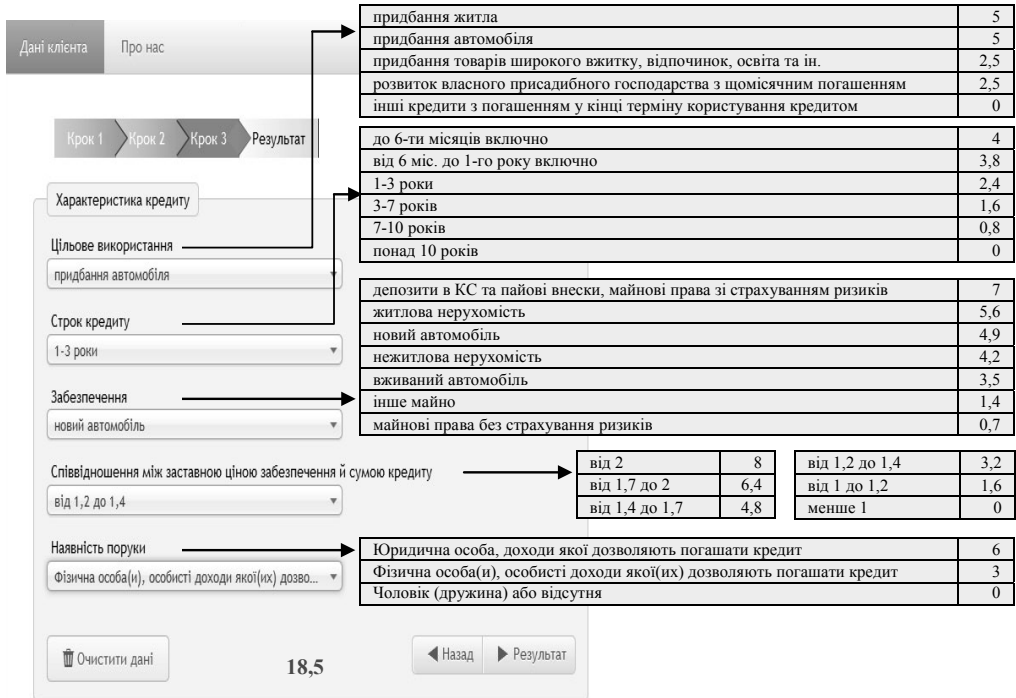


Рис. 5. Характеристика кредиту\*

\* Розроблено автором для кредитної спілки "Калина" на основі системи оцінки позичальника SCORE.

Кожному з вказаних параметрів (рис. 3–5) надається відповідна вага, яка визначає його значення. Залежно від варіанту відповіді за кожним з параметрів формується бальна оцінка шляхом множення вагового коефіцієнта певного параметра на бальну оцінку варіанту відповіді. Сума усіх бальних оцінок параметрів утворює підсумок розділу. Сума підсумків усіх розділів утворює загальний підсумок роботи алгоритму і встановлюється відповідний ризик кредитування. Залежно від суми накопичення балів приймається один із варіантів рекомендацій щодо прийняття рішення.

На підставі проведеного аналізу кількісних (системи показників у динаміці) та якісних факторів (основний вид діяльності та форма власності) визначається клас надійності позичальника (табл. 1).

Проведений нами поетапний аналіз позичальника на основі інтегральних показників "SCORE" дає підстави віднести його до "класу В" (кількість набраних балів 57,7) і охарактеризувати його фінансовий стан як "добрий". Видача кредиту у такому випадку можлива. Однак не варто приймати остаточне рішення про його надання (чи відмову у наданні) лише на основі даних скорингу. Скорингова система не дає відповіді, чи варто видавати позику, а лише визначає рівень ризику, з яким пов'язане надання такого кредиту. Фінансова установа сама вибирає "точку відсікання" (мінімальний бал), при якому можна видавати кредит.

Після проведення скорингу електронна анкета передається на затвердження до служби економічної безпеки спілки на предмет перевірки достовірності наданої в



Кількісні критерії та якісна оцінка класу позичальника [8, 121]

| Клас позичальника | Кількісна та якісна оцінка кредиту                                | Характеристика позичальника  |
|-------------------|---|--|
| Клас А            | Стандартний кредит (понад 60 балів)                               | Позичальник характеризується стабільним фінансовим станом, має достатні джерела доходів (постійну роботу, доходи від цінних паперів та ін.) для обслуговування боргу протягом терміну дії кредитної угоди; виконуються всі умови кредитного договору та вимоги кредитної установи щодо надання фінансової та іншої інформації; вся документація стосовно застави повна і має позовну силу; вартість застави дозволяє погасити борг за кредитом та відсотки на умовах примусового продажу (впродовж трьох місяців від дати вилучення), враховуючи витрати на вилучення та продаж, нестабільність цін.   |
| Клас В            | Кредит під контролем (45 – 60 балів)                              | Фінансовий стан позичальника добрий або дуже добрий, але немає можливості підтримувати його на цьому рівні тривалий час (можлива зміна місця роботи позичальника, що може призвести до зменшення його доходів; можливе зменшення доходів тощо); позичальник не завжди відвертий у стосунках з кредитором щодо розкриття фінансового стану, іноді надається неповна інформація; кредит використовується за цільовим призначенням та виконуються всі умови кредитного договору; вся документація стосовно застави повна і має позовну силу; вартість застави покриває основну суму боргу за кредитними зобов'язаннями і відсотками, в разі примусового продажу (впродовж трьох місяців від дати вилучення), враховуючи витрати на вилучення та продаж, нестабільність цін. |
| Клас С            | Субстандартний кредит (30 – 45 балів)                             | Фінансовий стан позичальника задовільний, але спостерігається чітка тенденція до погіршення (часта зміна місця роботи, хвороба позичальника або членів сім'ї та інше); неналежне виконання умов попередніх кредитних договорів (несвоєчасна сплата процентів, використання кредитних коштів не за цільовим призначенням, невиконання умов щодо належного зберігання заставленого майна та інше); позичальник несвоєчасно та не у повному обсязі надає інформацію кредитору про свій фінансовий стан, або відмовляється надати її взагалі; вся документація щодо застави повна і має позовну силу; проте вартість застави не може покрити основної суму боргу по кредиту і відсотків у разі примусового відчуження.   |
| Клас D            | Сумнівний, безнадійний кредит (15 – 30 балів), d (менше 15 балів) | Фінансовий стан позичальника незадовільний (втрата місця роботи, відсутні джерела погашення позики, втрата застави); невиконання умов кредитного договору (припинення сплати відсотків, використання кредиту не за цільовим призначенням, невиконання умов щодо належного зберігання заставленого майна та інше); позичальник залишив Україну або його місцезнаходження невідоме; застави немає або документи щодо оформлення застави не мають позовної сили.  |

анкеті інформації. На цій стадії навіть “надійний”, за результатами скорингу, позичальник може отримати відмову, якщо виявиться факт шахрайства.

Важливе значення при ухваленні рішення про надання кредиту мають також:

– по-перше, умови погашення кредиту (основна умова надання кредиту – висока ймовірність його погашення з відповідними процентами). Кредитна спілка не надасть позики позичальнику, який не має достатніх джерел погашення заборгованості, навіть за умови її належного забезпечення (забезпечення є свого роду гарантією, до якої

вдаються тільки в тому випадку, коли позичальник не в змозі розрахуватися за кредитом). Отримання забезпечення не є метою кредитування. Здатність позичальника розрахуватися за кредитом визначається шляхом підрахунку розміру платежу з урахуванням процентів і отриманням підтвердження того, що джерело для погашення позики є достатнім;

– по-друге, страхування ризику неповернення кредиту (забезпечення є ще одним предметом обговорення при розгляді запиту про надання кредиту). Працівник кредитного відділу повинен мати на увазі,

що забезпечення має вартість, яка може коливатися (наприклад, нерухомість), тому є ймовірність зменшення ціни за той проміжок часу, на який виданий кредит. Існує безумовне правило, згідно з яким вартість забезпечення повинна перевищувати розмір кредиту на стільки, щоб у випадку її зменшення коштів від реалізації забезпечення вистачило б на погашення заборгованості.

Доводиться констатувати, що найбільшою проблемою кредитних спілок упродовж останніх років є стрімке зростання частки простроченої заборгованості в кредитному портфелі, яке сягнуло у 2010 р. 40,5%. І хоча у 2011 р. вона знизилась до 18,4%, а у 1-му півріччі 2012 р. до 16%, все ще залишається значною (рис. 6). Позитивним, безперечно, є той факт, що у 2011–2012 рр. простежується чіткий низхідний тренд. Цей факт підтверджується тим, що усі спілки у посткризовому періоді почали приділяти значну увагу якісній оцінці кредитоспроможності та надійності позичальників. Проте удосконалення методики такої оцінки та її ефективності й надалі залишатиметься актуальною.

З огляду на вищезазначене, можна окреслити такі пропозиції щодо вдосконалення діяльності кредитних спілок у сфері кредитування:

1. Одним із важливих завдань кредитної установи кооперативного типу є формування якісного кредитного портфеля з мінімальним рівнем ризику та прострочення, що гарантує захищеність вкладів. У цьому контексті важливо якісно проводити оцінку кредитоспроможності позичальників.

2. Кредитні операції завжди супроводжуються певним рівнем ризику, який в кінцевому випадку, так чи інакше, призводить або до проблемності щодо виплат, або ж до неспроможності позичальника виконувати взяті на себе зобов'язання. Тому методика аналізу кредитоспроможності фізичних осіб-членів кредитних спілок на базі скорингового методу, моніторинг ризиків, якими супроводжується діяльність кредитних спілок на ринку фінансових послуг та управління ними потребують подальших практично зорієнтованих наукових розробок.



Рис. 6. Частка прострочених кредитів у кредитному портфелі кредитних спілок України [1]

### Література

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/733.html>.
2. Унінець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навчальний посібник / В. П. Унінець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
3. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 195 с.
4. Луцишин О. О. Організаційно-економічний механізм діяльності кредитних спілок у сфері кредитування // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 3. – С. 69–85.
5. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 16 січня 2004 року № 7 “Про затвердження Положення про критерії та фінансові нормативи діяльності кредитних спілок та об’єднаних кредитних спілок” (із змінами і доповненнями). – Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 3 лютого 2004 року за № 148/8747 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/774.html?&tx\\_ttnews\[pointer\]=150&cHash=6865efe0c2](http://www.dfp.gov.ua/774.html?&tx_ttnews[pointer]=150&cHash=6865efe0c2)
6. Професійна програма для кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bravosoft.org/news/scoring.htm>
7. Бабина Н. В. Скоринг как метод оценки кредитного риска потребительского кредитования // Финансы и кредит. – 2007. – № 3. – С. 30–36.
8. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз, М. І Савлук, М. Ф. Пуховкін та ін.; За ред. д. е. н., проф. А. М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 235 с.