



ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ В УПРАВЛІННІ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Тарас АНДРУШКІВ

Розглянуто місце і роль оцінки кредитоспроможності позичальника у кредитному процесі комерційного банку та управлінні кредитним ризиком. Проаналізовано методики оцінки кредитоспроможності, оцінено їх недоліки, переваги та можливість застосування в практиці банківської діяльності в Україні. Запропоновано шляхи покращення оцінки кредитоспроможності позичальника.

The place and role of borrowers' solvency estimation items in commercial bank credit process and credit risk management are depicted. The methods of solvency estimation are analyzed, their disadvantages, advantages and possibility in practice usage of bank activity in Ukraine are analyzed. The ways of borrowers' solvency estimation improvement are offered.

В умовах ринку, де поведінка економічних суб'єктів має характер вірогідності і тому не піддається точному прогнозуванню, будь-який вид комерційної діяльності неминуче пов'язаний з ризиком втрат і збитків. Зазвичай банківський ризик ситуативна характеристика діяльності будь-якого банку, невизначеність її результату і можливість настання несприятливих наслідків, що виникають в банківській практиці. Він виражається вірогідністю, точніше, загрозою отримання негативних фінансових результатів: непередбачених додаткових витрат, втрати банком частини своїх ресурсів і очікуваного прибутку. Тому, з одного боку, будь-який банк прагне звести до мінімуму ступінь ризику і з декількох альтернативних рішень завжди вибирає те, при якому рівень ризику мінімальний. З другого боку, банку необхідно вибирати оптимальне співвідношення рівня ризику і ступеня ділової активності, прибутковості. Інакше кажучи, всі банки прагнуть мінімізувати ризик і максимі-

зувати прибуток. Але здійснити останнє без значного збільшення ризику, як правило, не вдається. Тим більше це складно зробити в умовах економіки перехідного періоду, політичної нестабільності, правової неврегульованості і правового нігілізму.

Надійність банку визначається не тільки тим, якому ризику піддається банк, але і наскільки банк здатний ним управляти. До основних засобів управління ризиками можна віднести застосування методу зважених ризиків; здійснення систематичного аналізу фінансового стану клієнтів банку, їхньої платоспроможності і кредитоспроможності, застосування принципу розподілу ризиків, рефінансування кредитів; проведення політики диверсифікації (широкий перерозподіл кредитів в дрібних сумах, наданих великій кількості клієнтів, при збереженні загального обсягу операцій банку; страхування кредитів; застосування забезпечення; застосування реальних персональних і "уявних" гарантій, хеджування валютних опе-

рацій, збільшення спектру операцій, що проводяться (сек'ютиризація діяльності).

Основною задачею регулювання ризиків є підтримка прийняттого співвідношення прибутковості з показниками безпеки і ліквідності в процесі управління активами і пасивами банку, тобто мінімізація банківських втрат. Ефективне управління рівнем ризику покликане вирішувати цілий ряд проблем - від відстежування (моніторингу) ризику до його вартісної оцінки.

Все це припускає розробку кожним банком власної стратегії управління ризиками, тобто основ політики ухвалення рішень так, щоб своєчасно і послідовно використовувати всі можливості розвитку банку і одночасно утримувати ризику на прийнятному і керованому рівні.

Найпоширенішими в практиці банків заходами, спрямованими на зниження кредитного ризику є:

1. Оцінка кредитоспроможності позичальника. В банківській практиці все більшого розповсюдження набуває метод, побудований на бальній оцінці позичальника. Критерії, за якими проводиться оцінка позичальника, як правило індивідуальні для кожного банку, базуються на його практичному досвіді і періодично переглядаються.

2. Зменшення розмірів виданих кредитів одному позичальнику. Цей спосіб застосовується, коли банк не повністю упевнений в достатній кредитоспроможності клієнта.

3. Страхування кредитів. Страхування припускає повну передачу ризику його неповернення організації, що займається страхуванням. Всі витрати, пов'язані із страхуванням, як правило, відносяться на позичальника.

4. Залучення достатнього забезпечення. Такий метод практично гарантує банку повернення виданої суми і отримання відсотків. Пріоритет при захисті від кредитного ризику віддається не залученню достатнього забезпечення, призначеного для покриття збитків, а аналізу кредитоспроможності позичальника, направленому на недопущення цих збитків, позика видається з розрахунку на те, що вона буде повернена відповідно до кредитного договору [1, 246].

Оцінка кредитоспроможності позичальника є важливою складовою управління кредитним ризиком комерційного банку. Необхідність активізації механізму визначення кредитоспроможності позичальника зумовлена швидкими темпами зростання обсягів наданих кредитів, а отже і збільшення ризикованості банківської діяльності. Даній проблемі присвячено велику кількість наукових публікацій, у яких започатковано вирішення цього питання. Провідне місце в розробці цієї теми належить таким відомим економістам, як Примостка Л., Тиркало Р., Васюренко О., Мочерний С., Пернарівський О., Мороз А. та інші.

Швидкі темпи зростання кредитних операцій комерційного банку зумовлюють пошук нових, ефективніших та дієвих методів і підходів до визначення кредитоспроможності позичальника, зменшення рівня кредитного ризику, своєчасного та повного погашення банківських позик.

Метою даного дослідження є обґрунтування об'єктивної необхідності визначення кредитоспроможності кожного окремого позичальника при визначенні рівня ризику кредитного портфеля банку в цілому. Поставлена мета визначила постановку таких теоретичних та практичних наукових завдань:

- визначити місце, роль та вплив оцінки кредитоспроможності позичальника на рівень управління кредитним ризиком банку;
- проаналізувати сучасні вітчизняні та іноземні методики оцінки кредитоспроможності та на їх основі визначити рівень ризику при наданні кожного окремого кредиту;
- з'ясувати проблеми, що виникають в процесі визначення кредитоспроможності позичальника;
- проаналізувати можливості та перспективи вдосконалення існуючих методик визначення кредитоспроможності.

При наданні кредитів будь-який банк стикається з необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальників. Ця процедура є обов'язковою, а її результати істотно вплива-

ють як на умови конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Для позичальника оцінка кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить в якому обсязі буде наданий кредит і чи буде він наданий взагалі.

Результатом неякісної та недостовірної оцінки кредитоспроможності позичальників може стати погіршення якості кредитного портфеля банку, яке, до того ж, тягне за собою ще й необхідність зайвого резервування. У кращому випадку це призведе до погіршення фінансового стану банку, у гіршому – до повного краху.

Надійним способом вирішення даної проблеми є розробка і використання обґрунтованої методики, що дозволить банку реально оцінювати кредитоспроможність позичальників. Проте слід зазначити, що не існує ні єдиної методики, ні єдиного підходу до її побудови. Більше того, не існує навіть єдиного обґрунтованого визначення поняття кредитоспроможності, про що, зокрема, свідчать наведені нижче різноманітні тлумачення поняття кредитоспроможності:

1) кредитоспроможність позичальника – це його спроможність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями;

2) кредитоспроможність – система умов, що визначають спроможність підприємства залучати позиковий капітал і повертати його в повному обсязі у передбачені терміни”;

3) кредитоспроможність – спроможність компанії або приватної особи залучати позиковий капітал і в майбутньому належним чином обслуговувати свій борг;

4) кредитоспроможність – це здатність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями” [3, 183].

Із розвитком ринкових відносин виникла необхідність принципово нового підходу банків до визначення платоспроможності і кредитоспроможності позичальників. Водночас зазначимо, що банківські заклади застосовують безліч різноманітних методик для її оцінки з певною системою коефіцієнтів.

Кожен чинник повинен бути визначений конкретним показником, що досить важливо для банків. Проте додаткові складності у визначенні кредитоспроможності виникають у зв'язку з існуванням таких чинників, які виміряти і оцінити у цифрах не можливо. Це стосується, у першу чергу морального “обличчя” і репутації позичальника. Відповідні висновки щодо цієї оцінки не можуть бути беззаперечними.

Отже, отримати єдину, синтетичну оцінку кредитоспроможності позичальника із узагальненням цифрових і нецифрових даних неможливо. Для обґрунтованої оцінки кредитоспроможності, крім інформації у цифрових величинах, потрібна оцінка кваліфікованих аналітиків. Кредитоспроможність характеризує рівень фінансово-господарського становища клієнта, на основі якого банківський працівник робить висновок про його фінансову стійкість, можливу ефективність використання одержаних коштів, здатність і готовність повернути їх у відповідності з умовами угоди.

Щодо зарубіжного досвіду, то комерційними банками різних країн на сьогодні випробувано багато систем оцінки кредитоспроможності позичальників. Ці системи відрізняються одна від одної кількістю показників, що застосовуються як складові загального рейтингу позичальника, а також різними методиками складання характеристик та визначення їх пріоритетності. Відтак механічне перенесення зарубіжного досвіду проведення фінансового аналізу в багатьох випадках, з нашого погляду малоефективне, тому що не береться до уваги специфіка вітчизняних позичальників.

Вивчення світового досвіду в цій галузі дозволило нам виділити основні методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємства [2, 87–93].

Метод-коефіцієнтів базується на визначенні коефіцієнтів ліквідності і їх подальшому аналізу який може проводитись таким чином:

а) порівняння із встановленими нормативами (нормативний метод);

б) порівняння коефіцієнтів певного підприємства з аналогічними показниками інших підприємств цієї ж галузі (порівняльний аналіз);

в) порівняння коефіцієнтів певного підприємства з аналогічними показниками форм – провідних у даній галузі (бенчмаркінг);

Метод коефіцієнтів простий у використанні, не потребує спеціального інформаційного забезпечення, але має такі недоліки:

- оціночні коефіцієнти надають аналітику статичну інформацію (на певну дату) про кредитоспроможність підприємства і таким чином, об'єктивність аналізу падає;
- інфляція спотворює дані балансових звітів, що також негативно впливає на ступінь об'єктивності аналізу;
- підприємство може створити видимість вищих показників.

Методи дискримінантних показників кредитоспроможності полягають у тому, щоб на базі низки коефіцієнтів оцінити синтетичним чином фінансову ситуацію підприємства з точки зору його життєздатності та безперервності господарської діяльності у короткостроковому періоді.

Коефіцієнти даного методу отримують в результаті дослідження згідно з технікою дискримінантного аналізу, а саме:

- порівнюються за певний період на основі низки коефіцієнтів дві вибірки підприємств, побудовані за обсягом та/або видом діяльності, одна з яких містить підприємства, що мають труднощі з платежами, а інша включає тільки “здорові” підприємства;
- відбираються за допомогою різноманітних статистичних тестів коефіцієнти, що дозволяють визначити краще підприємство, представлене в одній з двох вибірок;
- розробляється за допомогою прийомів дискримінантного аналізу лінійна комбінація з визначальних коефіцієнтів.

Для України використання аналогічних показників на сьогоднішній день неможливе з причини їх відсутності. Для їх розробки необхідно проводити спеціальне дослідження на галузевому рівні, зібрати значну статистичну базу, що в українських умовах досить складно.

Дослідження грошових потоків полягає у вивченні обсягів і структури надходжень грошових коштів та їх витрачання, визначення основних джерел надходження та напрямків використання грошей, а також порівняння за обсягами та часом вхідних і вихідних грошових потоків, тобто вивчення їх збалансованості. Цей метод ґрунтується на побудові бюджетів готівки та їх аналізі.

Дослідження грошових потоків широко використовується у світовій практиці, оскільки, на нашу думку, дає найбільш об'єктивну оцінку рівня кредитоспроможності підприємства.

Друга частина аналізу складається з якісної оцінки суб'єкта підприємницької діяльності. Оцінка якості здійснюється за двома напрямками: оцінка фактора менеджменту та оцінка фактора ринку.

Рівень менеджменту визначається, насамперед, професійним досвідом керівника та/або власника, стажем роботи на посаді керівника, або строком перебування в ролі власника, віком, характером, попереднім досвідом роботи в бізнесі (формальним, неформальним), зв'язками в діловому світі, технічними знаннями та освітою. Ці якості відбиваються на управлінні бізнесом у цілому, тобто у сферах планування, маркетингу тощо.

Ступінь довіри до клієнта включає відкритість, чесність, готовність клієнта надати фактичну інформацію.

Кредитна історія включає попередній досвід роботи з кредитами. Погашення попередніх кредитів – добра ознака та свідчення того, що клієнт працює відповідально. Чим довше клієнт обслуговується в банку, тим краще банку відомий його бізнес.

Поведінка клієнта на ринку визначається шляхом аналізу продукту, що виробляється ним, факторів виробництва, структури споживачів та постачальників, конкуренції, терміну діяльності, обсягів реалізації, рентабельності та інших факторів, які можуть вплинути на ділову активність підприємства.

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

Фактори виробництва включають кваліфікацію працівників, стан виробничих приміщень та обладнання, наявність комунікацій та місце розташування підприємства. Кваліфікація – це не лише наявність відповідного диплома, а й досвід роботи, мотивація та стабільність робочої сили.

Важливим фактором є також структура клієнтської бази (споживачів). Ризики для підприємства зростають, коли кількість клієнтів незначна. Клієнтська структура має бути добре розвинутою. Те саме можна сказати про постачальників. Чим ширша база постачальників, тим менша вірогідність, що підприємство зіткнеться з порушеннями з боку постачальників, та вища вірогідність стабільності руху грошових коштів.

Не варто забувати й про конкуренцію. Мова йде про те, наскільки конкурентоспроможний клієнт за цінами та рівнем послуг, які він надає.

Значної уваги заслуговує показник рівня ділової активності. Кредитування підприємства, яке працює у даному бізнесі понад два роки, має сталі відносини з постачальниками і споживачами, менш ризикове, ніж кредитування нового бізнесу.

Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до таких висновків і узагальнень.

1. Комплексні методики оцінки кредитоспроможності широко використовуються комерційними банками, проте, звертає на себе увагу їх “емпіричний характер”, недостатній рівень теоретико-методологічного обґрунтування, недостатнє використання математичного апарату. Основний акцент в їх реалізації робиться на суб’єктивну думку експертів.

2. Система відбору суб’єктів кредитування для оцінки кредитоспроможності, за якою працює більшість комерційних банків сьогодні, багато в чому далека від досконалості. Найбільшими її недоліками є:

- суб’єктивізм експертизи (рішення, що приймається експертом, базуються тільки на його особистому досвіді, інтуїції і знаннях, тобто багато в чому суб’єктивно);
- відсутність механізму спадкоємності. (полягає в тому, що експертом можна стати лише за допомогою накопичення

значного досвіду, передати який практично неможливо унаслідок відсутності ефективності методик навчання);

- проблема підвищення кваліфікації експерта (це можливо тільки шляхом накопичення досвіду, як позитивного, так і негативного, а негативний досвід – це нові проблемні кредити);
- відсутність єдиних “нормативних” або “критичних” значень коефіцієнтів;
- підприємства значно відрізняються за характером своєї виробничої і фінансової діяльності, що створити єдині універсальні і вичерпні методичні вказівки для оцінки кредитоспроможності і розрахунку відповідних показників практично не можливо.

3. Одним з можливих варіантів подолання даних недоліків у системі відбору позичальників комерційних банків в Україні є створення рейтингових агентств, діяльність яких сприятиме зниженню кредитних ризиків банків при оцінці кредитоспроможності позичальників і підвищувати надійність банківської системи України в цілому. На жаль, у даний час в Україні відсутня якісна статистична база даних про позичальників, дотепер не діють кредитні бюро. Українські банки змушені спиратися на власні методики оцінки кредитного ризику.

4. Результативність управління кредитними ризиками в банківському секторі економіки України повинна ґрунтуватися, насамперед, на інституціональних принципах організації банківської справи. Вітчизняному банківському сектору необхідно на основі світового банківського досвіду удосконалювати такі методи управління кредитним ризиком як лімітування, резервування коштів під покриття очікуваних і непередбачених втрат, диверсифікованість, страхування, хеджування, сек’юритизація боргових зобов’язань, умови дострокового стягнення сум, нетінг тощо. Використання досвіду іноземних банків дозволить підвищити ефективність оцінки й управління кредитним ризиком, створить умови для формування нових організаційних структур (кредитних бюро, рейтингових агентств), які сприятимуть оптимізації управління системою кредит-

них ризиків банків. Саме ці питання потребують подальших наукових досліджень.

Література

1. *Гроші та кредит: Підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука.* – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
2. *Тарасюк С. Г. Визначення кредитоспроможності позичальника // Економіка АПК.* – 2004. – № 4. – С. 87–93.
3. *Головко А. Т. Система банківського менеджменту: Навч. посібник / За ред. А. Т. Головка, В. І. Грушко, М. Д. Денисенко.* – К.: "ІНКОС", 2004. – 480 с.
4. *Лютий І., Юрчук О. Фінансова стабільність банків як основа розвитку ринку фінансових послуг // Вісник НБУ.* – 2005. – № 4. – С. 39–43.
5. *Коваленко Л. О., Середа О. В. Ризики іпотечного кредитування в Україні // Финансовые рынки и ценные бумаги.* – 2007. – № 3. – С. 26–29.