

Михайло КЛАПКІВ.

КРЕДИТНО-СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС*

8. ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

Однак загальний ризик для банку все ж не є простою сумою ризиків, що виникають під час проведення окремих операцій чи окремих видів банківської діяльності. Відомим є те, що окремі відділи банку можуть, здебільшого, функціонувати самостійно, однак генеровані ними ризики впливають на діяльність всього банку. Так, кредитний ризик неможливо відділити від курсового і навпаки, або ж кредитного ризику від ризику незауваження важливої інформації і ризику зміни процентної ставки. В цих ситуаціях настає відомий у страховій теорії ефект кумуляції ризиків. Це означає, що кожен підрозділ банку в процесі своєї діяльності, відповідно до свого основного продукту, генерує певну сукупність ризиків, чим накладає негативний вплив на діяльність іншого підрозділу чи відділу і тим самим акселерує ріст ризикуваності його операцій. Результат такої кумуляції ризиків їх сумарне значення в цілому по банку стає значно більшим, а впливи їх загрозливішими, ніж якби це відбувалося в ситуації, коли ризики проявляються виключно автономно тільки за місцем їх початкового виникнення. Такий стан взаємовпливів вимагає аналізу ризиків, що загрожують банківській діяльності, в тому числі і їх кредитного напрямку, з точним врахуванням характеру взаємних пов'язань і залежностей як між різними ризиками, так і секторами, які їх генерують.

Виявлені взаємні зв'язки між окремими ризиками і окремими відділами можна зобразити у вигляді матриці, характер якої покаже залежності між елементами матриці і їх тісноту.

Наступним етапом аналітичної роботи повинна бути спроба дати оцінку, квантифікацію вже ідентифікованим ризикам. Для цього використовуються різні техніки розрахунку ймовірності того, що банк зазнає певних втрат у процесі своєї діяльності. В основі оцінки ризику лежить пошук математичної залежності між розмірами певних, очікуваних втрат банку і ймовірності їх виникнення.

З урахуванням цих та інших необхідних етапів і доступних методів ідентифікації та оцінки ризиків блок аналітичних заходів умовно можна скласти з шести послідовних сегментів:

1. Визначення видів ризиків і встановлення порядку їх оцінки;
2. Вибір способів виміру (квантифікації) ризиків за видами;
3. Визначення способів оцінки генерування ризиків окремими відділами банку;
4. Представлення схеми залежності між окремими видами ризиків у вигляді матриці;
5. Визначення величини ризиків за видами в цілому по банку і величини ризиків у розмірі кожного відділу банку;

6. Попівняння отриманої в результаті розрахунків вартості генерованого ризику із визначеними лімітами допустимого ризику і його загальним забезпеченням.

Основними елементами з точки зору їх трудомісткості і важливості є ті, що представляють оцінку ризиків. У галузі кредитних операцій банківська практика і теорія ризику виробили цілий ряд методів оцінки ризикованості кредитного портфеля. Ці методи, відповідно до їх типових відмінностей, складають дві основні групи:

- логічно-дедуктивну;
- емпірично-індуктивну (статистично-емпіричну).

Перша група методів спирається на твердження, що солідність клієнта можна оцінити за результатами аналізу певних чинників, які характеризують його поточну економічну ситуацію. Вони мають бути якісними і кількісними, представляти класичний (традиційний) підхід до оцінки платоспроможності і піддавати аналізу перелік таких елементів:

- а) оцінка стану менеджменту;
- б) мета використання кредитних засобів;
- в) оцінка і аналіз фінансової звітності клієнта;
- г) бачення клієнтом перспективи;
- д) поточна економічна ситуація (портфель замовлень);
- е) гарантійна ситуація (гарантійні можливості, потенціал);
- ж) забезпечення;
- з) оцінка галузевої кон'юнктури, конкуренції на кредитному ринку.

Емпірично-індуктивні методи абстрагуються від оцінки економічної ситуації клієнта. Згідно з цими методами платоспроможність клієнтів встановлюється посереднім шляхом — значною мірою також шляхом аналізу фінансової ситуації тих фірм, з якими клієнт має безпосередні відносини, а отже, залежить від них. Виходять, таким чином з того, що потенційна неплатоспроможність партнерів клієнта банку може спричинитися до неплатоспроможності самого клієнта. Реалізація цих методів, безумовно, потребує нагромадження великої кількості статистичного матеріалу і його оброблення.

9. ЛОГІЧНО-ДЕДУКТИВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

Логічно-дедуктивні (логічно-описові) методи можна розділити на два види:

- метод описовий
- метод індексний (рейтинговий)

Описовий метод передбачає максимально точний опис умов, яких повинен дотримуватися боржник, щоб бути зарахованим до того чи іншого гомогенного класу кредитного ризику. Вважається, що такий аналіз все ж значною мірою суб'єктивний, а значить, не виключає помилок. Згідно з цією методикою практично твориться хоч би два гомогенних блоки клієнтів, кредитні операції з котрими пов'язані з ризиками принципово різного

* Закінчення. Поч. у «ДП» № 58, 60.

ступеня:

- ризики, які можна прийняти;
- ризики, які не бажані до прийняття, або ж на які можна погодитися з великим застереженням.

У складі цих блоків виділяється ряд конкретних сегментів кредитного ринку, які відрізняються рівнем ризику кредитних операцій і свідчать про різну солідність клієнтів, якість операції:

- 1) найвища якість;
- 2) бажана якість;
- 3) допустима якість;
- 4) крайня якість;
- 5) погана якість;
- 6) критичний рівень ризику;
- 7) явно не погашувальна позика.

Блок «найвища якість» об'єднує клієнтів, вільних від ризику, що загрожує їх існуванню. Основні фінансові показники діяльності цих фірм, як правило, перевищують середні по даній галузі. Майно та активи таких клієнтів лавинно вирізняються високим попитом на ринку. Загальна галузева ситуація не повинна давати підстав для песимістичних припущень щодо можливостей подальшого розвитку.

У другій групі зосереджуються клієнти, стан яких дає підставу оцінювати отримані ними кредити на рівні «поміркованого ризику». Це означає, що фінансові показники фірми не відрізняються від середньогалузевих. Фірма характеризується достатнім рівнем рентабельності, що дозволяє їй в нормальному режимі обслуговувати заборгованість. Однак існують певні обставини, які не дозволяють віднести фірму до найвищого класу. Ними можуть бути:

- зниження темпів росту виробництва;
- фінансові показники дещо нижчі від середніх.

Третю групу формують позичальники, які в цілому не створюють підозри неповернення позики. Підставою для такого висновку можуть служити солідні засоби забезпечення (іпотека) чи засоби застави, які легко реалізувати на ринку. Клієнти цієї категорії повинні демонструвати співвідношення власних активів до пасивів на рівні середньогалузевих. До цієї групи відносять фірми, залежні від великої кількості постачальників або покупців продукції. Тимчасово до цієї групи відносять також підприємства, продукція яких перебуває у стані тестування, або які не подали повної інформації про свою економічну ситуацію. Цим сегментом закривається блок отримувачів кредиту, що подають реальну надію на його повернення.

Четвертий сегмент групує дебіторів граничного класу і тому потребує особливого вивчення. Віднесення фірми до цієї групи є результатом виявлення браку кількох важливих елементів в діяльності фірми, котрі не можуть бути забезпечені позичальником в близькій перспективі. Цими елементами, що мають суттєвий вплив на загальну оцінку фінансової кондиції фірми, є:

- низька, порівняно з середньогалузевою, питома вага власних засобів у пасивах;
- мінімальна рентабельність;
- підвищена чутливість до негативних змін в оточенні;
- прояви тимчасової втрати здатності до реалізації майна і продукції (ліквідності);
- відмова в поданні інформації про власну економічну ситуацію;

— скромність фінансових показників фірми (нижчі за середньогалузеві);

— перевага негативних тенденцій над позитивними в розвитку галузі, до якої належить клієнт.

У разі, коли за певний час ці показники не поліпшаться, фірму може бути переведено в групу більш високого ризику.

До групи «слабка якість» відносять боржників, економічна ситуація яких настільки слабка, що ставить під сумнів їх можливість виконати зобов'язання щодо повернення боргу. На строгість оцінки додатково

впливає ряд переконливих симптомів:

- факт зниження рентабельності;
- ріст затоварення і постійні труднощі з реалізацією продукції;
- більший спад показників фінансової діяльності, ніж в інших підприємствах галузі;
- надмірна заборгованість;
- некорисна структура заборгованості, тобто непропорційно велика доля короткострокових кредитів у загальній сумі заборгованості.

За умови дальшого погіршення показників діяльності фірми робиться висновок про досягнення фірмою критичного рівня ризику. Для кредитора такий стан його боржника означає повну неможливість повернути борг, хоча, теоретично, ще ніби існує можливість рятування фірми з допомогою ряду санаційних заходів, зокрема:

- фузії фірми з сильнішим партнером;
- продажу фірми;
- поповнення власних засобів (наприклад, через акціонування);
- встановлення додаткового забезпечення;
- продажу частини майна на ринку.

Як видно зі структури описового методу, оцінка платоспроможності клієнта здійснюється на основі багатьох критеріальних показників. Однак його слабкою рисою є обмеження аналізу лише колом фінансових показників, які мають властивість інформувати про настання кризової ситуації, але, на жаль, з великим запізненням. Для усунення цієї вади необхідно провести аналіз таких показників, котрі переконливіше свідчать про стратегічну перспективу фірми. Цю можливість надає застосування рейтингового методу.

Рейтинговий (індексний) метод оцінки здійснюється за три етапи. На першому проходить вибір критеріїв об'єктивної оцінки економічної ситуації клієнта. Ними можуть бути класичні елементи оцінки платоспроможності фірми.

На другому етапі робиться конкретний аналіз кожного з вибраних елементів, зокрема і їх квантифікація. Останнє вимагає створення спеціальної метричної системи — сукупності індексів (коефіцієнтів, заходів) як кількісного виразу показників якості кожного з елементів оцінки підприємства.

На третьому розраховується загальна, сумарна оцінка етапу підприємства на основі приведення до спільного знаменника різночинних часткових показників різного значення і сили впливу. Таку можливість дає застосування середньої зваженої відповідно до формули:

$$N = \sum_{i=1}^n W1_i \times P1_i$$

де:

- N — загальна кількісна оцінка рейтингу клієнта;
- n — кількість елементів, на основі яких проведено попередню оцінку клієнта;
- W1 — вага кожного елемента;
- P1 — кількісна оцінка кожного елемента в прийнятій метричній системі індексів.

Результати підрахунку загальної оцінки кондиції фірми з точки зору її платоспроможності по кредитних зобов'язаннях порівнюються з прийнятою шкалою показників, які властиві фірмам, що належать до різних груп ризику неплатоспроможності. Таких груп може бути визнано, наприклад, три:

- недопустимого до прийняття ризику;
- середнього ризику;
- невеликого ризику.

Загальна оцінка підприємств на основі рейтингового методу потребує широко здеагрованої структури окремих оцінюваних елементів. Інакше результати, отримані з застосуванням рейтингового методу, не матимуть переваг над результатами описового методу, який характеризується більшою описовістю господарських ситуацій.

Оцінку окремих елементів здійснюють за програмою на основі анкетного опитування. Кожна можлива відповідь оцінюється за спеціально складеною шкалою відносно загальної вартості оцінюваного елемента в загальній оцінці підприємства. Крім того, важливою є не тільки оцінка показника, але і його співвідношення з середньогалузевим. Операціоналізація цього твердження вимагає встановлення спеціальної шкали для кожного із показників з допомогою відповідного математичного алгоритму. Безперечно, навіть з застосуванням математичних алгоритмів і комп'ютерної техніки такі розрахунки є дуже трудомісткими. Тому в кожному випадку визначається оптимальна кількість питань і показників. Практика застосування методу показує, що на початковому етапі - встановленні класів ризику — можна обходитись їх мінімальним числом. У проблематичних випадках, коли є сумніви щодо правильності селекції фірм та їх ризиків, виникає потреба і доцільність в більш конкретному і детальному перегляді можливостей фірм.

Не може бути сумнівів у тому, що розглянуті експертні системи, котрі використовуються банками для оцінки ступеня ризику неплатоспроможності своїх клієнтів, також може бути використано для цієї ж мети страховими компаніями, що пропонують страховий захист банкам-кредиторам або ж їх потенційним боржникам.

Банки та страхові компанії приділяють все більше уваги розроблянню методик функціонування різних експертних систем, зокрема таких, які дозволяють використати великий потенціал, закладений в електронно-обчислювальних машинах, якими страхова та банківська галузі забезпечені на достатньому рівні. Тому вже з середини 80-х років в банківському та страховому менеджменті знайшла застосування її новітня форма, відома як «фахова інтелігенція» (Kunstlichen Intelligenz — KI), хоч технологія її здійснення має поки що характер наукової дисципліни. В процесі її здійснення знаходять застосування як високопродуктивні комп'ютерні системи, так і елементи логіки. В результаті такого поєднання формується галузева логіко-інформаційно-технічна система як один із напрямків автоматизації розумової діяльності людини в галузі страхової та банківської діяльності. Заснована на широкій науковій базі експертна система надається, як з цього видно, для вирішення перш за все таких проблем в галузі дослідження ризиків, які не можна представити жодним математичним алгоритмом (моделлю) і стає необхідним застосування евристичного, логічного підходу. В страховій, а ще більше в банківській справі широко застосовуються різні прототипи експертних систем (в 1990 році — 38 і 129 відповідно з 2059 використовуваних в усіх галузях господарства).

Кожна експертна система, як правило, складається з багатьох взаємопов'язаних компонентів.

У банківській сфері нова експертна система теж знайшла вияв у різних аналітичних формах, з допомогою яких банки здійснюють аналіз кредитних ризиків. Відомою є експертна система «RAMSES», введена в експлуатацію Сіті-банком у 1988 році, яка на сьогодні найбільше застосовується у світі. Більш як 280 філій банку виконує щоденно близько двох тисяч експертиз за програмою цієї системи.

Іншим відомим проектом, що представляє систему «фахової інтелігенції», є розробка консорціуму кельнських ощадних кас під назвою «VERDI». Проект використовується консорціумом кельнських міської та окружної ощадних кас для оцінки і аналізу структури майнових цінностей і платоспроможності своїх клієнтів. Вважається, що система «VERDI» є більш універсальною і ефективною за «RAMSES», бо її можуть використовувати й інші банки.

Подібні аналітичні системи розроблено банками для оцінки економічних можливостей клієнтів з використанням домашніх персональних комп'ютерів. Ця «кімнатна» система виникла під назвою «KOMPASSIS».

Пакети таких програм стали для ВHF-банку однією з прибуткових форм надання банківських послуг.

Аналіз бонітету позичальників виконується з допомогою двох порівняно поширених систем типу «фахова інтелігенція». Так, вже в кінці 80-х років за сприяння LBS в Карлсруе розроблено систему аналізу рівня бонітету, пристосовану до потреб ощадних кас для житлового будівництва.

Інша система оцінки платоспроможності розроблена Комерційним банком для приватних позичальників кредиту в сумі, вищій 100000 нім. марок.

Окрема система науково-інформаційного аналізу ризиків пов'язана з торгівлею опціонами. Цю систему ввело в господарський обіг Об'єднання швейцарських банків з метою надання експертиз у сфері торгівлі опціонами.

В цілому ж спостерігається тенденція, що особливо великі банки менше цікавляться розвитком і впровадженням експертних систем. В основному їх технологія використовується середніми комерційними банками і великими ощадними касами відповідно до сфер їх діяльності і вимог щодо клієнтів.

Як свідчить зарубіжний досвід, експертна система типу «фахової інтелігенції» в страховій системі використовується не стільки безпосередньо страховими фірмами, скільки перестраховальними. Це пояснюється особливим місцем таких фірм у страховій системі, бо саме вони виступають своєрідними аналітичними центрами, оскільки постійно підтримують безпосередній зв'язок з великою кількістю страхових фірм, що дає їм можливість створення необхідного для аналітично-обрахункової роботи банку даних. З іншого боку, перестраховальні компанії фінансово залежать від ситуацій, які складаються між цедентами і їх клієнтами, а тому вбачають свій інтерес у вивченні і аналізі ризикогенності клієнтури своїх страховачів з тим, щоб запобігти їх помилкам. Кажуть, що коли страхувачі «кашляють», то перестраховальники «хворіють на грип». Банки, в порівнянні зі страхувачами і їх перестраховальниками, такої відповідальності не несуть, а тому, як зазначається у фаховій літературі, розглядувана експертна система в банківській сфері використовується менше, як у страховій. Правда, як показує досвід, експертні можливості нової нейронної системи використовуються більше в галузі особового стархування і менше в інших галузях страхової діяльності. Однак Швейцарське перестраховальне товариство використовувало її для оцінки ризиків ряду технічних проектів (дамб в Нікарагуа, хмарочосів у Токіо) на початковій фазі. Розрахунок і тарифікацію ризиків щодо цих об'єктів приводили згідно з системою, відомою як «TAREX», котра на сьогодні є найбільш комплексним і ефективним втіленням ідеї системи «фахової інтелігенції». Дещо продуктивнішою вважається система FAST (Система перевірки пропозицій), що реалізується перестраховальним товариством «Франкона».

Досить активно використовується індексна система оцінки ризиків підприємств у Німеччині, де, зокрема, застосовують спеціальну програму, розроблену Німецьким об'єднанням ощадних кас. Програма виходить з переконання, що основною причиною банкрутств, неплатоспроможності підприємств — клієнтів ощадних кас, є помилки в керівництві. Часто через низьку кваліфікацію засновників це може траплятися з товариствами з обмеженою відповідальністю, що функціонують в сфері роздрібною торгівлі та послуг. Статистичні дані, а також спеціальні дослідження підтверджують цю тезу на 75-90%. У зв'язку з такою обставиною основний акцент програми падає на оцінку рівня менеджменту фірм. Однак це не означає зведення справи тільки до аналізу кваліфікації і досвідченості керівного складу. Загальна оцінка проводиться також із залученням інших важливих індикаторів, для детермінування суб'єктивних дій менеджерів:

- оцінки менеджменту підприємства
 - оцінки економічного ризику;
 - оцінки фінансової ситуації;
 - оцінки симптомів кризи, що насувається, і переджестоті кризових явищ в діяльності керівництва фірми.
- Кожна часткова оцінка проводиться на основі багатьох рубрик, котрим надають кількісні значення.

щоб пристосувати їх до комп'ютерної обробки. Найважливішим сегментом оцінки управління так званого полюсного профілю, який формується на основі зіставлення 26 пар протилежних характерологічних рис. Їх оцінюють за п'ятибальною шкалою. Зміст рубрик, структуру і форму розділу обстеження наведено нижче:

I. ОЦІНКА МЕНЕДЖЕРА

I.1. Полюсний профіль

1	2	3	4	5	6	7	8
Позитивні риси		1	2	3	4	5	Негативні риси
1.	Пряме до визначеної мети						Втрачає орієнтацію в діяльності
2.	Діяльний						Бездіяльний
3.	Іде на ризик						Уникає ризику
4.	Відкритий						Впертий
5.	Здібний до навчання						Не має здібностей до навчання
6.	Зацікавлений у перекваліфікації						Не має охоти далі вчитися
7.	Відкритий до нового						Противник нового
8.	Схильний до делегування повноважень						Не схильний до делегування повноважень
9.	Повний нових ідей						Не має нових ідей
10.	Реаліст						Далекий від реальності
11.	Охочий до прийняття рішень						Боїться приймати рішення
12.	Обережний, розважливий						Легковажний
13.	Вміє пристосовуватися						Нееластичний
14.	Цілеспрямований						Не має сили переконання
15.	Динамічний						Пасивний
16.	Відповідальний						Невідповідальний
17.	Гідний довіри						Не гідний довіри
18.	Не жадібний до слави						Жадібний до слави
19.	Дисциплінований						Недисциплінований
20.	Має сильну волю						Слабовольний
21.	Переконливий						Невпевнений у собі
22.	Стриманий						Зарозумілий
23.	Стойкий щодо фізичних і психічних перевантажень						Не стійкий до перевантаження
24.	Педантичний						Поверхневий
25.	Зацікавлений у долі фірми						Не зацікавлений у долі фірми
		1	2	3	4	5	

I.2. Професійна кваліфікація

Позитивна	1	2	3	4	5	Негативна
1. Кваліфікований						Некваліфікований
2. Досвід зовнішнього управління фірмою						так ні
3. Закінчена економічна освіта						так ні
4. Закінчена технічна освіта						так ні
5. Освіта, що відповідає галузі, в якій діє фірма						так ні
6. Професійна освіта у власній фірмі						так ні
7. Більше 20 років професійного досвіду						так ні

I.3. Інше

Вік понад 60 років	так	ні
Чи відомі якісь причини потірення праці?	так	ні
Чи має клієнт сімейні клопоти?	так	ні

II. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ

1	2	3	4	5	6
Види оцінок	1	2	3	4	5
1. Оцінка економічного управління фірмою					
2. Оцінка технічного управління фірмою					
3. Оцінка планування					
4. Оцінка організації фірми					
5. Оцінка кадрової політики					
6. Оцінка відділу постачання і складування					
7. Оцінка виробництва і розвитку					
8. Оцінка маркетингу фірми					
9. Оцінка обліку і калькуляційних процедур					
10. Оцінка внутрішнього контролю і звітності					
11. Оцінка стосунків у колективі					
12. Як розвивається продаж у краї?					
13. Як розвивається продаж за кордоном?					
14. Чи існує велика залежність від експорту?					
15. Оцінка перспектив фірми в найближчі 12 місяців					
16. Чи існує високий ризик в експортній діяльності?					
17. Конкурентоспроможність продукту фірми					

18. На скільки місяців є замовлення для роботи фірми на повну потужність?					
19. В якому році засновано фірму?					
20. Скільки працівників у фірмі?					

1	2	3
21. Чи існує у фірмі проблема наступництва?	так	ні
22. Чи є проблеми покоління?	так	ні
23. Чи існує залежність від одного або кількох постачальників?	так	ні
24. Чи існує залежність від одного або кількох покупців?	так	ні
25. Чи останню звітність здано з запізненням?	так	ні
26. Чи фірма має надмірні запаси?	так	ні
27. Надмірна кількість працівників	так	ні
28. Чи розвиток фірми припинявся у випадку значних інвестицій або диверсифікаційних заходів?	так	ні
29. Чи відомі невдачі інвестиції?	так	ні
30. Чи використовували машини і методи виробництва застарілі?	так	ні

III. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СИТУАЦІЇ

1	2	3
1. Чи вистачає фірмі власних коштів	так	ні
2. Показники забезпечення основних фондів = капітал власний + довготермінові зобов'язання = основні фонди + можлива вартість дефіциту власного капіталу		
3. Питома вага власного капіталу = $\frac{\text{власний капітал}}{\text{пасиви}}$		
4. Ступінь короткотермінової заборгованості = $\frac{\text{балансовий прибуток}}{\text{короткотермінова заборгованість}}$		
5. Чи вищеподаний показник є значно нижчим від середньогалузевого?	так	ні
6. $\frac{\text{Cash flow (грошовий кругообіг)}}{\text{надходження}}$		
7. Середній період складування продукції по днях		
8. Показник фінансових можливостей: $\frac{\text{короткотермінова заборгованість}}{\text{надходження}} \times 360 \text{ днів}$		
9. Показники виробничої діяльності	199...	199...
а) рентабельність виробництва		
б) кругообіг засобів в абсолютних величинах		
в) кругообіг засобів найважливішого конкурента		

IV. СИМПТОМИ КРИЗИ

1	2	3
1. Різде зменшення кількості замовлень	так	ні
2. Неповне використання виробничих потужностей	так	ні
3. Сприятлива кон'юнктура	так	ні
4. Тільки в деяких сферах діяльності (50%)	так	ні
5. Затримка інвестицій	так	ні
6. Нехтування раціоналізаторськими пропозиціями	так	ні
7. Скорочення видатків на дослідження, рекламу і підготовку кадрів	так	ні
8. Розпродаж виробничого обладнання	так	ні
9. Передача прав на майно приватним особам, які не дозволяють використовувати його для застави	так	ні
10. Зміна або збільшення кількості партнерів з боку фінансових організацій	так	ні
11. Зміна форм розрахунків (векселі замість чеків)	так	ні
12. Перехід з безготівкового розрахунку на вексельний	так	ні
13. Пролонгація векселів	так	ні
14. Запізнення в розрахунках	так	ні
15. Постійне перевищення допустимого дебетованого сальдо на рахунку в банку	так	ні
16. Заборгованості в розрахунках за банківськими відсотками	так	ні
17. Зниження якості продукту фірми	так	ні
18. Раптовий перехід на виробництво нового продукту	так	ні
19. Практикування надзвичайних знижень цін	так	ні
20. Продаж товару за цінами, нижчими від собівартості	так	ні
21. Радикальна зміна системи реалізації продукту	так	ні
22. Поява негативних чуток про фірму	так	ні
23. Небажання фірми давати інформацію	так	ні
24. Зростання кількості запитів від інших фірм про солідність фірми	так	ні
25. Дирекція уникає особистих контактів з можливими вірителями (кредиторами)	так	ні
26. Конфлікт у керівництві фірми	так	ні
27. Звільнення висококваліфікованих працівників	так	ні
28. Зростання виплат на благодійні заходи	так	ні
29. Припинення прийняття нових працівників	так	ні
30. Неповний робочий день	так	ні
31. Фірма виступає на ринку як субпідрядчик (випуск напівфабрикатів) для кінцевого виробника	так	ні

За умови застосування п'ятибальної системи крайні значення оцінок «1» і «5» відображають найбільш повні відповіді на поставлені антиподні чи альтернативні питання. Інші три оцінки «2», «3», «4» характеризують посередні стани. При цьому оцінка «3» ставиться тоді, коли немає змоги точно визначитися в той чи інший бік. Оцінку «2» виставляють у разі, коли існують підстави і передумови до прихильної характеристики менеджера. Оцінка «4» характеризує відповідно неприхильне ставлення до діяльності менеджера. Тобто особа менеджера, оцінена цифрою «5», є абсолютно непридатною для ділових партнерських відносин як по лінії кредитування, так і страхування.

Аналогічним чином оцінюються й інші рубрики наступних сегментів. Дещо простіше оцінюються рубрики, що вимагають альтернативних, взаємозаперечних відповідей. Однак їх технічна спрощеність грішить неточністю висновків, і тому програма передбачає для цих сегментів, або навіть для окремих їх рубрик, спеціальні допоміжні таблиці, які дозволяють підвищити репрезентативність поданих раніше відповідей.

Загальну оцінку підприємству виставляють на основі комп'ютерних обрахунків у формі загальної суми балів з усіх оціночних сегментів програми. Величина отриманих балів дає підставу до віднесення фірми в один з п'яти можливих класів ризику забезпечення платоспроможності. Відповідно до кожного класу ризику встановлюються критерії кваліфікації, солідності (якості) фірми як реального носія ризику. Певні кваліфікаційні висновки і є практичним завершенням аналітичних дій щодо блоку «Аналіз ризику» системи управління ризиком. Дальша реалізація отриманих результатів здійснюється через вибір стратегії дій банку стосовно фірми — ризикоагента. Взаємопов'язаність цих сегментів діяльності з управління ризиками можна продемонструвати в таблиці:

Клас ризику	К-сть балів	Критерій	Якість клієнта	Стратегія дій щодо фірми-клієнта
1	2	3	4	5
1	0-25	Ситуація фірми не викликає ніяких застережень. При кредитуванні і страхуванні можна піти на високий ризик	Клієнт найвищої якості	Варто: — видати кредит; — забезпечити обслуговування на найвищому рівні; — запропонувати клієнтові додаткову вигідну пропозицію; — інтенсивно підтримувати контакти

(продовж. табл.)

Клас ризику	К-сть балів	Критерій	Якість клієнта	Стратегія дій щодо фірми-клієнта
1	2	3	4	5
2	26-50	Задовільна економічна ситуація	Добрий клієнт з переважними позитивними рисами	Варто: — видати кредит; — запобігти спробам перехопити його конкурентами; — забезпечити обслуговування на середньому рівні; — запропонувати добрий сервіс
3	51-75	Задовільна економічна ситуація за умови значного залучення кредитів і незадовільна — за достатньої забезпеченості кредитом	Непевний клієнт: більше рис негативних, ніж позитивних; фірма перебуває у фазі негативного розвитку	Належить: — запропонувати порадицтво; — запропонувати нормальні умови; — піддати клієнта детальному аналізу; — практикувати звичайні пропозиції
4	76-100	Незадовільна економічна ситуація. Рентабельність фірми надто мала, щоб обслужити взяті зобов'язання	Клієнт є небажаним: загальна перевага негативних рис; фірма наближається до стану неплатоспроможності	Належить: — запропонувати порадицтво; — посилити контроль за використанням наданого кредиту; — підвищити відсотки (плату за кредит), а також інші фінансові вимоги відповідно до підвищеного ризику;
5	101 і вище	Повернути заборгованість неможливо ані з поточних грошових надходжень (net cash flows), ані з виручки від ліквідації майна фірми	Фірмі загрожує банкрутство через неплатоспроможність; фірма нецікава як клієнт	Належить: — скерувати до фірми спеціаліста-санатора з питань вирішення кризових ситуацій в даній галузі; — проводити постійний контроль фірми і виданих кредитів

ПЕРЕЛІК ОБ'ЄКТІВ, ЯКІ НЕ ПІДЛЯГАЮТЬ ПРИВАТИЗАЦІЇ (затверджено Верховною Радою України, постанова від 3 березня 1995 р.)

Постановою Верховної Ради України N 88/95-ВР від 3 березня 1995 р. «Про перелік об'єктів, які не підлягають приватизації у зв'язку з їх загальнодержавним значенням» затверджено перелік підприємств, які залишаються сьогодні в статусі державних.

Перелік не публікувався і не буде публікуватись в офіційних виданнях. Дехто підприємливо заробляє на цьогроші, продаючи його. «Діло», беручи до уваги важливість цього документа, йде назустріч своїм постійним читачам і друкує згаданий перелік підприємств Львівської області, які не підлягають приватизації.

Територія

ЛЬВІВСЬКА ОБЛАСТЬ

Орган управління

МІНВУГЛЕПРОМ

176288	Західно-Українське виробниче об'єднання з видобутку вугілля «Укрзахідвугілля»	292220, м. Сокаль Львівської обл. вул. Б. Хцильницького, 26
177158	Трест «Укрзахідвуглебуд» виробничого об'єднання «Укрзахідвугілля»	292210, м. Червоноград Львівськ обл.
5393470	ВАТ «Санаторій «Шахтар»	293780, ім. Трускавець, вул. С. Бандери, 44

Кількість об'єктів — 3