

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ТА РЕЙТИНГУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність та роль кредитоспроможності підприємств та її роль у кредитному механізмі

В процесі діяльності підприємств може виникнути необхідність забезпечення додаткового фінансування для покращення свого фінансового стану або для розширення меж своєї комерційної діяльності. Існують різні способи подолання проблеми нестачі власного фінансування на підприємстві, найбільш поширеним є використання кредитних ресурсів.

Перед підписанням кредитного контракту, фінансові організації детально перевіряють потенційного позичальника, вивчають фактори, котрі можуть спричинити непогашення позики. Іншими словами, у процесі надання кредиту перед будь-якою фінансово-кредитною установою постає необхідність оцінити кредитоспроможність позичальника.

Однак для того, щоб ефективно оцінити кредитоспроможність, перш за все потрібно розуміння сутності самого поняття кредитоспроможність.

При вивченні цього питання серед вчених-економістів немає єдиного трактування сутності цього поняття.

Так, актуальні питання аналізу кредитоспроможності і сам термін «кредитоспроможність» вивчалися і розроблялися в різні часи.

Вперше термін "кредитоспроможність" виник у фінансових публікаціях ще в вімнадцятому столітті. У власних дослідженнях його застосовували А.Сміт і Д.Кейнс, а також Н.Бунге і В.Косинський. [21, с. 51].

Головним критерієм при вивченні питання щодо позики багато фінансистів тих часів вважали потенційне одержання позичальником прибутку. Проте, спроможність клієнта повернути кредитний борг є важливою для банку лише тоді, коли це стосується майбутнього часу (тобто є аргументоване і реалістичне прогнозування такої можливості). Проте, загалом усі індикатори

кредитного потенціалу, вживані на практиці, обернуті в минуле, оскільки розраховуються за даними за минулий період або періоди, до того ж звично дані про залишки (запаси) на звітну дату, а не точніші дані про обороти (потоки) за певний період. Крім цього, складнощі, породжувані інфляцією, спотворюють показники можливості погашення позикової заборгованості (це відноситься, наприклад, до показників оборотності капіталу і окремих його частин (активів, основного капіталу, запасів), і неоднаковою динамікою об'єму обороту через випереджаюче зростання цін на реалізовану продукцію) і оцінкою залишків (основних засобів, запасів).

Питання кредитоспроможності були достатньо актуальні і висвітлювались в працях економістів 20-х років двадцятого століття, інтерес до них зріс на початку проведення в країні економічних реформ.

У період Нової економічної політики економісти в цілому кредитоспроможність розглядали, з погляду позичальника, спроможність до проведення кредитної транзакції, потенціал вчасного повернення одержаних коштів; з позиції банку - правильне визначення розміру допустимого кредиту.

Фактично поняття кредитоспроможності з'явилося в 1976–1990 роках, коли в економічних журналах було опубліковано наукові статті та публікації, присвячені цій темі, кредитний механізм держави був зорієнтований на кредитомісткість, а не на кредитоспроможність.

В ринкових умовах з прийняттям нового банківського законодавства оцінка фінансово-кредитною установою кредитоспроможності підприємств, зокрема їх фінансового стану при формуванні кредитного механізму [7, с. 112].

Як результат, на сьогодні в різних джерелах подаються безліч відмінних визначень терміна «кредитоспроможність».

О.І. Лаврушин кредитоспроможність трактує як здатність позичальника повною мірою та вчасно виконати всі зобов'язання [6, с. 130].

Автори А. Градов і Б. Кузін вбачають в терміні «кредитоспроможність позичальника» його здатність цілком та вчасно виконати всі власні кредитні зобов'язки [51, с. 275].

А.І. Ачкасов під кредитоспроможністю розуміє здатність проводити всі термінові платежі при забезпеченні нормального ходу виробництва за рахунок наявності адекватних власних засобів і у формі, що дозволяє без серйозних фінансових потрясінь мобілізувати в найкоротші терміни достатній об'єм грошових коштів для задоволення всіх боргів [5, с. 23].

Продовженням цього формулювання може стати визначення В.Т. Савлука: фінансова позиція підприємства виражається його плато- і кредитоспроможністю, повертати кредити, виплачувати працівникам зарплату, вносити платежі і податки до бюджету [2, с. 155].

Таким чином, найбільш повним і вдалим визначенням кредитоспроможності, на наш погляд, є наступне: це комплексна характеристика клієнта, що надається банківською структурою для вивчення справи щодо доцільності та правил фінансування і дозволяє спрогнозувати ймовірність вчасного повернення коштів і їх раціонального застосування.

Більшість науковців пояснюють існування стількох трактувань поняття «кредитоспроможність» наявністю різних критеріїв, які фінансові організації враховують при оцінці кредитоспроможності, зокрема:

- ✓ етична складова та бізнес імідж;
- ✓ забезпечення для кредитування;
- ✓ потенціал позичальника створювати фінансові надходження.

На основі вищевикладеного, бачимо, що саме кредитоспроможність слід розглядати як основний критерій у визначенні доцільності встановлення та формування кредитних відносин фінансових установ з підприємцями-товаровиробниками.

Адже достовірність оцінки кредитоспроможності значною мірою впливає як на підсумки окремих кредитних договорів. Точність оцінки кредитоспроможності важлива й для підприємства-позичальника, від неї визначається постанова щодо надання позики, а також прогнозований її розмір, терміни, умови.

Отже, у взаємовідносинах підприємств та їх кредиторів першочергове значення мають питання взаємовигідного партнерства. Так, неплатоспроможне

підприємство не буде привабливим ні для постачальників, ні для інвесторів і кредиторів. Воно створює загрозу втрати ресурсів. У той же час, кредитор зацікавлений в повному поверненні позичених коштів. Тому йому необхідно мати інформацію про кредитоспроможність потенційного партнера [27].

Узагальнюючи, можна визначити, що концепція визначення кредитоспроможності як основного критерію в побудові ефективної кредитної взаємодії між надавачами і отримувачами позик передбачає:

1. Оцінку рівня кредитоспроможності (надто високі вимоги до позичальника кредитних ресурсів з боку кредитора призводять до втрати клієнтів).

2. Спільність мети кредитора і позичальника, що виявляється в намаганні досягнення ними максимальної прибутковості. У першому випадку це досягається за рахунок раціонального розміщення кредитних ресурсів, а в другому – за рахунок розширення обсягів виробництва і ринків збуту, здійснення активної інноваційної діяльності тощо.

3. Зв'язок рівня кредитоспроможності з вартістю кредитних послуг, видом кредиту, формами кредитування; залежність розвитку інфраструктури кредитних ринків.

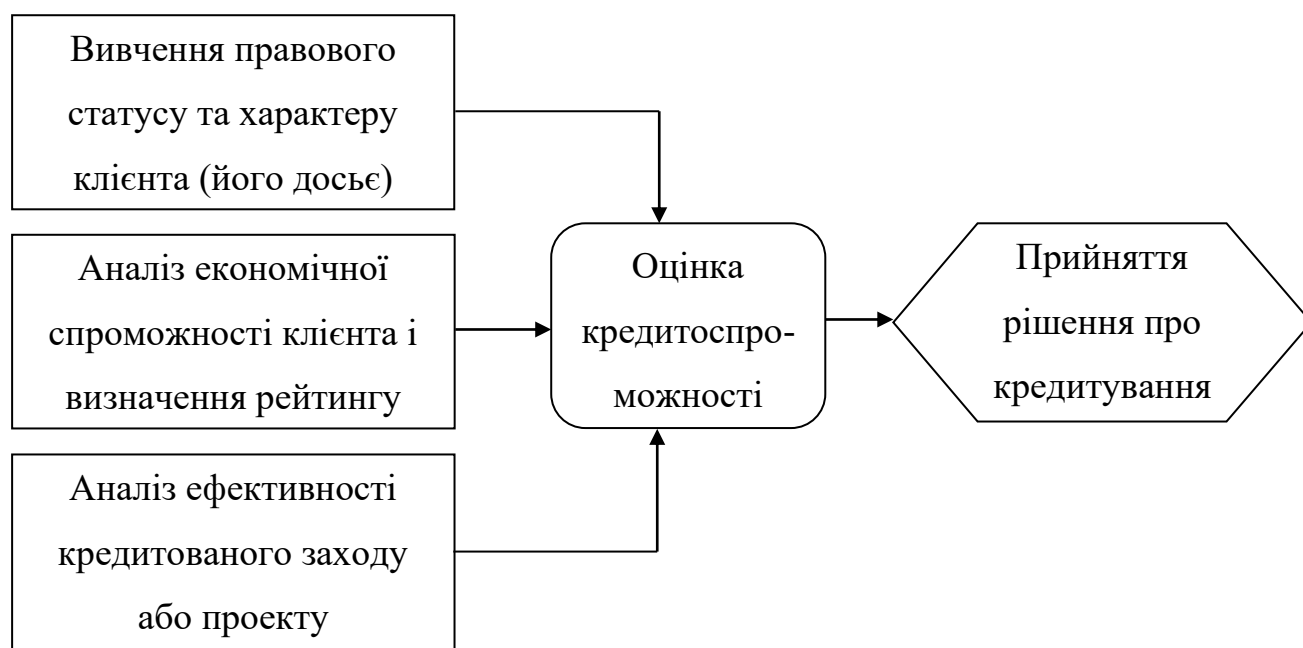
Наявність спільної мети в кредиторів і позичальників та різних шляхів і механізмів їх реалізації кожним суб'єктом кредитних відносин зумовлює можливість формування ними різних вимог оцінки кредитоспроможності. Характер розбіжностей щодо вимог кредитних установ і підприємницьких структур-позичальників до кредитоспроможності останніх обумовлюється специфічними функціями у використанні кредитних ресурсів, а можливість укладення різних форм кредитування зумовлює вибір найдоцільніших.

Більшість методів, які використовуються для оцінювання кредитоспроможності, враховують інтереси кредиторів. При цьому більшість фінансових організацій, орієнтуючись на сучасні фінансові ринки України, формують вимоги в основному до верифікації фінансової надійності позичальників на короткостроковий період. Однак у процесі побудови кредитних відносин необхідно зважати і на інтереси підприємств-

позичальників, які полягають у можливості отримання коштів на якомога більший строк за порівняно невисокі проценти.

При самооцінці кредитоспроможності підприємство-позичальник (навіть при нестійкому фінансовому стані на даний момент часу) може враховувати позитивні перспективи своєї господарської діяльності. При цьому враховується цінна інформація, отримана від структурних підрозділів маркетингу та менеджменту про перспективи поліпшення кон'юнктури ринку, підвищення попиту на продукцію, яку виготовляє підприємство [23].

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, розуміємо, що концепція оцінювання платоспроможності компаній має бути системним, комплексним, виходячи з ефективності кредитованих заходів (проектів) (рис. 1.1).



Використання недосконалої моделі оцінки кредитоспроможності може призвести до зниження ефективності фінансово-кредитних організацій або їх дефолту через погіршення стійкості фінансової системи в цілому. Водночас для позичальника некоректно встановлені умови кредитування через похибки у визначенні його кредитоспроможності.

Тому з'являється нагальна потреба у дослідженні вітчизняних та світових методів оцінки кредитоспроможності, виявлення їх недоліків та

вдосконалення інструментарію аналізу кредитного потенціалу вітчизняних підприємств.

1.2. Методичне забезпечення оцінки кредитоспроможності підприємств

При видачі кредитних коштів будь-яка банківська організація зустрічається з потребою визначення платоспроможності клієнта. Ця процедура має обов'язково включати наступні елементи:

дослідження кредитної історії компанії, її реноме у банку;

оцінювання позиції суб'єкта господарювання та його взаємодія з партнерами (період діяльності фірми за поточним видом роботи, залежність від постачальників і покупців та інше);

аналіз матеріального стану боржника на підставі інформації фінансової звітності та первинних документів;

оцінка рівня менеджменту і контролю (ступінь компетентності, професійні навички та особистісні риси) [1, с. 221].

Унаслідок цього з'являється нагальна потреба формування і впровадження аргументованого підходу, що дасть змогу кредиторам справді оцінити кредитний потенціал своїх боржників. При цьому, у створеній методиці оцінювання фінансової стійкості компанії необхідно брати до уваги як статистичні, так і якісні критерії її роботи.

Ці методи мають досить багато схожих ознак, проте різняться між собою числом індикаторів, котрі використовуються як частини загальної кваліфікації боржника, а також різноманітними способами формування характеристик і визначення їх важливості. Найбільш значущими їх слабкими місцями є наступні:

- ✓ мають звичайно особистісний характер і тому не завжди достовірні;
- ✓ переважна більшість експертних оцінок базується на дистанційному дослідженні, що може призводити до хибних спостережень і висновків;
- ✓ ефективність перевірки залежить від частоти її проведення;

- ✓ визначення кредитоспроможності має переважно шаблонний, нерегулярний характер;
- ✓ рішення, яке було ухвалене, повністю залежить від оцінювача банку. Його накопичений досвід, знання, подекуди інтуїція, психологічний стан, особисті уподобання та значною мірою об'єктивність визначають на цей момент долю клієнта;
- ✓ обмеження мінімальної суми кредитної заявки через високу вартість аналізу;
- ✓ лімітування кількості заявок, котрі переглядаються, фізичними можливостями фахівців [9, с. 100].

Протягом останнього періоду у закордонних банках створюються підходи для визначення надійності майбутніх клієнтів за рахунок використання різноманітних статистичних моделей. Основне завдання таких методів полягає в тому, аби забезпечити типові засади для неупередженої характеристики боржників. Найбільш вживаним статистичним інструментом визначення кредитоспроможності клієнта є мультиплікативний дискримінантний аналіз, що також відомий як "кластерний аналіз".

Основна мета мультиплікативного дискримінантного аналізу у сфері визначення кредитних загроз полягає в розробці дискримінаційної моделі, за допомогою котрої з високою часткою вірогідності можливо проводити групування компаній за ступенем їх платоспроможності. Базовий алгоритм багатофакторної дискримінаційної системи для обчислення інтегрального індикатора матеріального стану боржника є наступним:

Економіст США Альтман запропонував метод для оцінювання ризику неплатоспроможності фірми, яка прийшла у банк по кредит.

Ще однією з популярних систем є п'ятифакторна модель Бівера. Вона не здатна бути застосована для прогнозування, оскільки не надає числової кваліфікації фінансової ситуації та не забезпечує повної характеристики роботи компанії і не бере до уваги склад капіталу, який відображає секторальні особливості діяльності фірми [37, с. 355].

Для українських компаній Терещенком О. О. було створено спеціальні моделі для різних секторів промисловості [37, с. 340]:

Також одним із найбільш вживаних способів оцінювання позикового ризику у установах європейських держав вважається підхід, котрий базується на бально-рейтинговій системі визначення боржника. Ця модель оцінювання платоспроможності клієнта є досить затребуваною в світовій банківській діяльності та бере до уваги числові й нечислові характеристики клієнта. Вона допомагає визначити кредитний потенціал позичальника за допомогою узагальненого індикатора – рейтингу, який виражений у балах, а також встановити межі діапазону його змін і, залежно від набраної суми, віднести позичальника до певного типу клієнтів відповідно до ступеня загрози. При тому критерії, за якими здійснюється перевірка боржника, чітко індивідуальні для кожної фінансово-кредитної структури, ґрунтуються на її практичному досвіді та регулярно переглядаються [57].

Варіантом цього способу визначення платоспроможності боржника, який активно застосовується у європейських фінансових установах, є метод кредитного оцінювання (скорингу) – від найпростіших формул до дуже складних математичних систем. Цей інструмент ґрунтується на бальній характеристиці чинників кредитної загрози. При цьому скорингова система може використовуватись як для аналізу вже виданої позики, так і для вибору майбутніх клієнтів.

Методика кредитного оцінювання була спочатку запропонована американським науковцем Д. Дюраном для відбору боржників за споживчою позиною. Дюран зазначив, що виведена ним формула "здатна допомогти кредитному менеджеру легко і швидко визначити якість стандартного кандидата на фінансування".

Певні дослідники виділяють в окрему категорію спосіб, що ґрунтується на розгляді співвідношень, або метод коефіцієнтного дослідження. Ця методика зводиться до обчислення відношень між конкретними індикаторами чи комплексами показників, що описують матеріальне становище компанії, і зіставлення одержаних результатів із встановленими нормативними чи

усередненими даними. Аналіз може здійснюватись одним із шляхів: зіставлення із визначеними стандартами; порівняння показників конкретної фірми з однотипними індикаторами інших суб'єктів тієї ж сфери; зіставлення співвідношень певного бізнесу з однорідними показниками форм лідерів у даній галузі.

Перевагою цього способу є доступність, але при його використанні потрібно пам'ятати про певні ліміти і помилки, унаслідок ігнорування яких можна отримати неправильну інформацію і сформулювати помилкові висновки.

Оцінювання платоспроможності клієнтів на підставі дослідження грошових потоків пов'язано із методикою вивчення обсягів і складу надходжень та витрат коштів, аналізом головних джерел їх отримання та напрямків використання. Підхід базується на створенні бюджетів готівкових ресурсів компанії і їх глибинному дослідженні. Кредитонадійним вважатиметься підприємство, котре демонструє стабільне переважання доходів над витратами коштів [65, с. 260].

Для прийняття рішення щодо доречності надання та обсягу кредиту на відносно довший термін дослідження фінансового потоку здійснюється не тільки на базі реальних даних за минулі часи, але й прогнозованої інформації на запланований період. Через це метод аналізу грошових надходжень суттєво відрізняється від способу оцінювання платоспроможності фірми на підставі системи фінансових співвідношень, розрахунок яких виконується на конкретну дату.

Існує у міжнародній практиці також спосіб визначення кредитоспроможності на основі аналізу бізнес ризику, котрий пов'язаний з перервністю кругообігу коштів, можливістю не завершити успішно цей цикл. Вивчення подібної загрози дозволяє передбачити достатність джерел повернення позики. Тим самим він доповнює існуючі методи оцінки кредитоспроможності боржників.

Отже, проаналізувавши існуючі у міжнародній діяльності способи визначення платоспроможності боржника, бачимо, що підставою недоліків будь-якого з них є їх обмежена спрямованість. Тому в актуальних умовах

кожна методика має бути зосереджена на об'єднанні головних і допоміжних підходів або використовувати поєднану систему, що побудована на кількох інструментах.

Що стосується України, то в нас немає загальноприйнятих методик оцінки кредитоспроможності клієнта, тому кожен кредитор створює її власноруч. Унаслідок цього досить важливим завданням є висвітлення універсальної методики визначення кредитоспроможності, котра застосовується вітчизняними банківськими установами.

Відповідно до документу Нацбанку, установа оцінює фінансовий стан позичальника через розрахунок комплексного показника кредитного стану боржника – фірми, що проводиться із застосуванням багатофакторної класифікаційної моделі (1.4):

Коефіцієнти $a_1, a_2 \dots a_N$ визначаються з огляду на вагомість і категорію фінансових співвідношень та щороку оновлюються Національним банком на підставі інформації фінансової звітності клієнтів – юридичних структур. Задля цього установа подає до Національного банку держави відповідні відомості про дані фінансової звітності боржників – юридичних осіб за типом та у строки, що визначені НБУ. Незалежний елемент дискримінантної системи a_0 також щорічно оновлюється Нацбанком [61].

Крім застосування співвідношень, числово визначити кредитний потенціал фірми-боржника, банківські структури враховують також нечислові індикатори роботи клієнта, а саме: досліджують його кредитну біографію і визначають критерії, які описують присутність компанії на ринку та її взаємодію з партнерами (період функціонування бізнесу за поточним профілем, джерела повернення позики, залежність від постачальників і покупців); аналізують показники, котрі визначають ступінь менеджменту (ринкову позицію боржника, ефективність управління, достовірність і своєчасність подання інформації та фінансових звітів) [51, с. 379].

Таким чином, дослідження існуючих у міжнародній та українській практиці способів визначення кредитоспроможності показало, що ключовими її індикаторами виступають матеріальне становище, реноме

клієнта і якість менеджменту, а також надійність. При цьому не беруться до уваги чинники зовнішнього оточення діяльності фірми, не визначаються інформаційні джерела, котрі доцільно застосовувати при аналізі. Усе це спричиняє потребу створення узагальненого критерію, що брав би до уваги всі перелічені складові.

1.3. Сутність рейтингу та методичні підходи до формування рейтингової оцінки підприємства

Протягом багатьох років закордонні банківські структури використовували у реальності різноманітні методики визначення кредитоспроможності клієнтів. Багато з них пройшли випробування часом і застосовуються досі у міжнародній діяльності. Проте головна складність полягає у тому, що аналіз лише фінансових індикаторів фірми є недостатнім для оцінювання ступеня її кредитоспроможності в цілому. Через це постає потреба дослідження сукупності числових та нечислових критеріїв боржника, яке дозволяє перейти до узагальненого значення – кредитного рейтингу.

Методика кредитного рейтингу позичальників, яка розробляється кожною фінансово-кредитною установою на індивідуальній основі, є найефективнішою з погляду відбору і подальшого «відсіву» ненадійних позичальників, повернення якими одержаного кредиту викликає сумніви у фінансовій установі. Оцінка кредитоспроможності за допомогою рейтингу дозволяє кількісно виразити вплив кожного чинника на кінцеву оцінку і з високою достовірністю визначити клас клієнта.

Термін “рейтинг” від англійського *to rate* – “оцінювати”. Відповідно, поняття “рейтинг” (*rating*) перекладається як “оцінка, визначення вартості”. Таким чином, в основу рейтингу покладено саме оцінку стану об’єкта рейтингування. Для більш чіткого обґрунтування сутності рейтингів, ролі в процесі банківського управління необхідно проаналізувати наукові праці (табл. 1.1) [4, с. 53].

Морфологічний аналіз визначення сутності рейтингу

Базова категорія	Визначення сутності поняття “рейтинг”	Джерело
Оцінка	1) визначення позиції суб’єкта для його категоризації; 2) оцінка тих або інших аспектів діяльності за визначеним критерієм; 3) оцінка, віднесення до класу	36, с. 7 63, с. 41 31, с. 502
Характеристика	1) комплексна характеристика економічної системи – елемент лінійно впорядкованої множини	63, с. 5
Система	1) система порівняльної оцінки з метою визначення місця підприємства згідно з підсумковим значенням інтегрального показника, який комплексно характеризує інвестиційну привабливість та платоспроможність в різних сферах діяльності, області, регіоні, країні та базується на даних офіційної звітності; 2) система оцінки діяльності банків, яка базується на порівнянні фінансових показників роботи та даних балансу різних банків	25, с. 59 59, с. 735
Показник	1) індикатор кваліфікації роботи, відомості, впливу конкретної особи, установи, об’єднання, програм у певний момент, що встановлюється соціологічним дослідженням, підрахунком голосів та іншими заходами й визначається місцем, котре вони займають серед аналогічних суб’єктів; 2) відносний критерій фінансової надійності бізнес партнера, банку, страхової фірми тощо	11, с. 1210 11, с. 1210 13, с. 541
Встановлення	1) встановлення інтегральної оцінки фінансової позиції банку за стандартизованою системою показників щоб розглядати усі банки з єдиного погляду	55, с. 312
Метод	1) метод зіставної оцінки результативності кількох банків	55, с. 197
Інструмент	1) інструмент, що призначений для порівняльного аналізу динамічно розвинених систем	62, с. 145
Процес	1) процес кількісного вимірювання чи оцінки, що дають змогу порівняти певну виміряну кількість чи вартість з критерієм чи стандартом певного рангу	54, с. 151
Розподілення	1) розподілення об’єктів за відокремленими ознаками	59, с. 735
Прогноз	1) експертний прогноз, що, виходячи з аналізу базових даних за попередні роки, розробляється на перспективу такої ж тривалості із урахуванням політичних, правових, регулятивних, інфляційного, валютного та інших ризиків, циклічності розвитку господарства та специфіки його впливу на різних емітентів, різного роду галузевих та регіональних особливостей середовища їх функціонування, власної своєрідності кожного та його положення на ринку, кредитної історії фірми тощо	4, с. 54

Як бачимо з наведених даних, як і у випадку з визначенням кредитоспроможності, на сьогодні серед науковців немає єдиного розуміння сутності поняття «рейтинг».

Системний підхід передбачає розгляд підприємства як складної, багаторівневої і взаємопов'язаної системи, що характеризується рядом специфічних принципів, до яких належать:

- цілісність – підприємство як цілісна система володіє рядом властивостей, які якісно перевищують суму властивостей окремих його складових;
- структурність – динаміка розвитку підприємства багато в чому визначається не властивостями окремих його структурних компонентів, а, перш за все, властивостями його структури, тим, як елементи розташовані і взаємодіють у системі;
- взаємозалежність системи і середовища – підприємство як система відокремлюється від середовища, формується і виявляє свої властивості у взаємодії із середовищем, у якому воно функціонує;
- автономність – підприємство як система існує і розвивається згідно не тільки із загальним, а й власним, тільки їй притаманним законом;
- адаптивність – підприємство як система володіє певною здатністю пристосовуватися до змін, адаптуватися до нових умов; по суті розвиток системи є саме процесом адаптації до змінюваних умов середовища;
- ієрархічність – взаємодія елементів системи розглядається у вигляді ієрархії зв'язків, причому характер і особливості зв'язків елементів системи мають не менш важливе системоутворювальне значення, ніж самі елементи; кожен компонент системи, у свою чергу, може бути поданий як ієрархічна система, а сама система - як компонент найбільшої системи;
- унікальність – у кожній великій і складній системі, такій як підприємство, завжди спостерігається неповторність деяких властивостей, якостей, елементів; унікальність властива і системам, і особливостям їх функціонування;
- множинність описів – через принципову складність кожної системи її пізнання вимагає всебічного розгляду, побудови безлічі різних моделей, які описують лише певну сторону системи; розробка єдиної цілком адекватної моделі неможлива, всі прогнози поведінки систем мають імовірнісні ознаки [35, с. 59].

Різні фінансові установи застосовують різні методичні підходи до визначення рейтингу підприємства-позичальника.

Одні визначають рейтингову (бальну) оцінку підприємства виходячи з обчислення комплексу фінансових індикаторів та переведення їх у певні одиниці. Ці одиниці визначаються шляхом добутку величини індикатора на відповідний ваговий коефіцієнт у загальному результаті. Сумарний результат оцінювання визначається наступною формулою:

$$K_0 = \sum_{i=1}^n A_i * K_i \quad (1.5)$$

За результатами рейтингової оцінки, фінансові установи класифікують позичальників за класами : А, Б, В, Г, Д . До класу А відносять дуже надійних позичальників; до класу Б – надійних юридичних осіб. Клас В присвоюють юридичним особам, які мають ознаки фінансового напруження. До класу Г відносять юридичних осіб з ризиком ненадійності. Клас Д - це юридична особа з низькою фінансовою стійкістю.

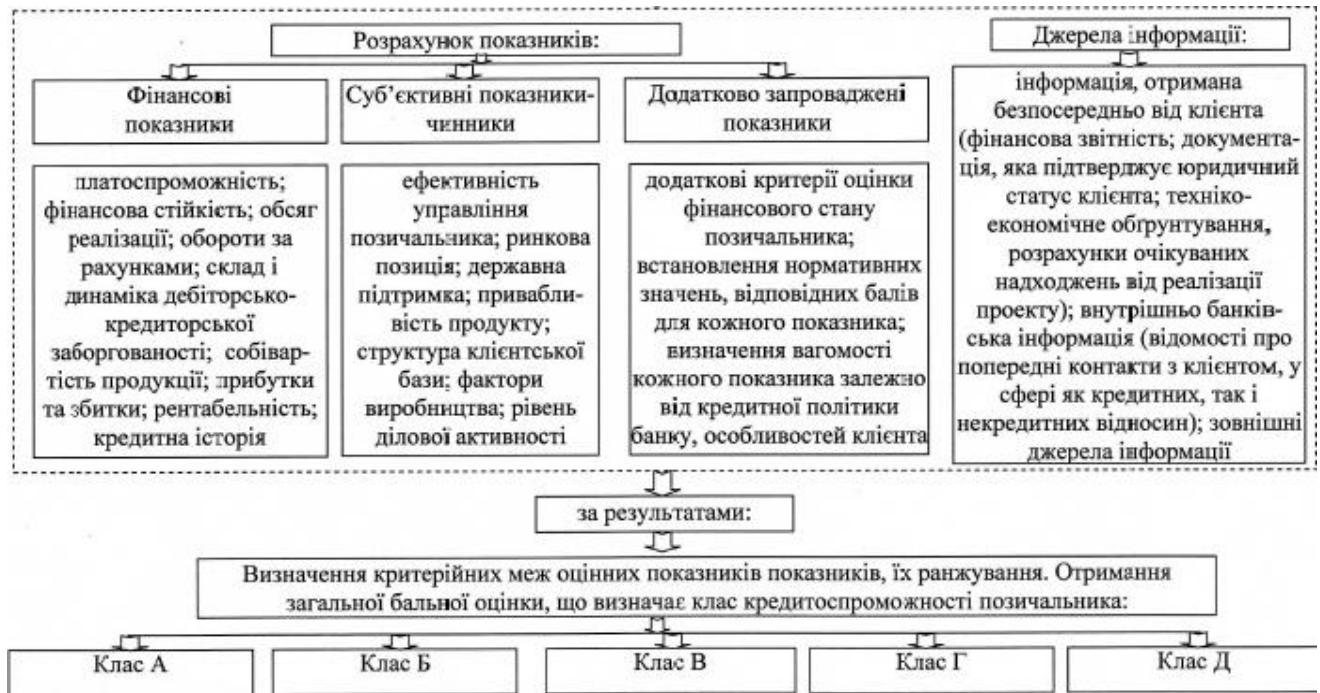
Інші фінансові організації присвоюють підприємству не клас, а рейтингове число і розраховується за формулою:

$$P = \sum_{i=1}^L \frac{1}{L * N_i} * K_i , \quad (1.6)$$

У разі цілковитої збіжності показників фінансових індикаторів їхнім еталонним величинам підсумковий показник суб'єкта буде дорівнювати одиниці. Коли ж рейтингове значення не перевищує 1, тоді економічний стан фірми визначається як проблемний [24, с. 40].

Також, поряд з цією оцінкою, формою рейтингу є система кредитного оцінювання. Українські фінансові установи дуже активно використовують цю методику для оцінки платоспроможності клієнта.

Щодо вітчизняної практики, то сутність аналізу платоспроможності клієнтів потребує присвоєння їм відповідної категорії (рис. 1.2).



На базі даних, отриманих від підприємства-позичальника, та внутрішньобанківської інформації розраховують фінансові показники клієнта, суб'єктивні чинники та додатково запроваджені показники.

Після підрахунку всіх ключових та допоміжних індикаторів уповноважений працівник фінустанови готує звіт, котрий потім подається на розгляд кредитного комітету. Для кожного з індикаторів встановлюється бальна оцінка за п'ятирівневою шкалою, а потім це множиться на найкращий рівень даного індикатора.

Фінальною стадією оцінювання платоспроможності суб'єкта є обрахунок загального рейтингового індикатора економічного положення та призначення суб'єкта до одного з п'яти рівнів боржників:

1. Категорія А – боржники, щодо яких відсутні нез'ясовані моменти про вчасності та повному поверненні кредиту і відсотків з нього.

2. Категорія Б – клієнти, щодо можливості яких з вчасною та цілковитою сплатою боргів і виплат відсотків за ними на момент оцінювання немає заперечень, але запланована перебудова, розширення виробництва, корекція напрямку роботи, зміни регіону функціонування тощо чи зовнішні обставини (загальний стан галузі основної діяльності) не дозволяють віднести їх до вищої категорії.

3. Категорія В – позичальники, щодо котрих якість джерел повернення коштів більше не задовольняє фінансову установу, через виявлення фактів періодичних затримок повернення позики та відсотків з неї.

4. Категорія Г – боржники, котрі не спроможні повернути всю суму боргу в обумовлений термін та за умов, визначених кредитною угодою (недостатність повного забезпечення кредиту заставою і гарантією, негативні економічні результати тощо).

5. Категорія Д – позичальники, подальше фінансування котрих недоцільне, а видані кошти практично неможливо повернути [65, с. 254].

Важливість рейтингової оцінки зосереджена на застосуванні методик, котрі аналізують не тільки чисельні індикатори, але й суттєві чинники, охопити усю повноту загроз, спричинених роботою боржника.

Проведений аналіз визначень сутності рейтингу та підходів до його формування дозволяє визначати рейтинг як інтегрований аналіз роботи підприємства, що базується на показниках фінансових звітів та експертних оцінках. Таке уточнення, по-перше, характеризує рейтинг і як метод управління, і як його мету, по-друге, відображає всеохоплюючий характер даного виду оцінки.

РОЗДІЛ 2

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ ТОВ «ТАЛІОН ПЛЮС»

2.1. Організаційне та інформаційне забезпечення аналітичних розрахунків

Основними видами діяльності ТОВ «Таліон Плюс» є:

- ✓ факторинг, міжнародний факторинг –відступлення дебіторської заборгованості;
- ✓ лізинг – вид діяльності, коли спеціалізована фінансова компанія купляє майно, вказане клієнтом;
- ✓ кредитування, зокрема фізичних осіб на території Києва та області;
- ✓ реструктуризація боргів [54].

Як бачимо, всі вищеназвані послуги передбачають надання клієнту коштів. Для аналізу спроможності клієнта вчасно повернути ці кошти, важливою для компанії є оцінка кредитоспроможності позичальника, передбачає визначення рейтингу клієнта.

Основними методами рейтингової оцінки підприємств-позичальників, що застосовуються компанією ТОВ «ТАЛІОН ПЛЮС», є коефіцієнтний аналіз (при факторингу, лізингу, кредитуванні) та побудова скорингових таблиць (при викупі боргів за кредитами у банків).

Проаналізувавши в попередньому розділі різні методики оцінки кредитоспроможності, коефіцієнтний метод і кредитного скорингу, можна стверджувати, що присвоєння рейтингу через опрацювання великого обсягу інформаційних джерел, які добровільно надаються фінансовій компанії і охоплюють практично всі аспекти життєдіяльності і основні бізнес-процеси підприємства-клієнта.

Головним елементом методики оцінки кредитоспроможності позичальника компанії на основі рейтингу є його інформаційна база, так як без неї неможливо реально і ефективно оцінити ступінь ризику майбутніх фінансових вкладів кредитних ресурсів в той або інший господарюючий

суб'єкт. Іншими словами, одним з найважливіших елементів процедури рейтингування є інформаційне забезпечення.

Інформаційне забезпечення рейтингування підприємств – це процес формування масиву інформаційних ресурсів, що відповідає встановленим кількісним та якісним вимогам, а також методів їх оброблення, використання, зберігання та оновлення для розробки узагальнювальної системи індикаторів для надання йому об'єктивної рейтингової оцінки [42, с. 273].

Подаючи перелік найвагоміших інформаційних джерел та, відповідно, розділів інформації, що повинна бути розглянута в процесі інформаційного забезпечення рейтингування підприємницьких структур, більшість дослідників, фахівці провідних міжнародних агентств, а також керівництво компанії ТОВ «Таліон Плюс» зазначають такі позиції:

- ✓ 5 основних звітних документів підприємства у контексті активу і пасиву, звітного документу, документа про зміну грошових потоків, звіту про власний фонд і пояснень до річних фінансових даних за 3–5 минулих років, а саме тих, що були створені за міжнародними правилами бухгалтерського обліку;
- ✓ річні звіти та інформаційні меморандуми для національних та іноземних інвесторів;
- ✓ плани та прогнозні оцінки на наступні 3 роки (прогноз прибутковості (збитковості), структури та збалансованості джерел формування, план капіталовкладень із описом основних інвестиційних проектів тощо);
- ✓ документально затверджені відомості про трансакційні;
- ✓ статут, інші засновницькі та розпорядчі документи, які включають відомості про історію, стратегію розвитку та фінансову політику підприємства;
- ✓ схематичне зображення та опис організаційної структури об'єкта рейтингування, взаємозв'язків між його підрозділами, філіями, представництвами, повноважень та відповідальності, рівня залучення менеджерів різних рівнів;
- ✓ характеристики, анкетні дані та інші інформаційні джерела про досвід роботи та освітньо-кваліфікаційний рівень топ-менеджерів;

✓ масив статистичної, довідкової та інших видів інформації, комплексну та максимально вичерпну характеристику галузі функціонування об'єкта рейтингування та його конкурентних позиції в ній тощо.

При цьому, дана інформація повинна володіти такими основними характеристиками, як: повнота, достовірність, доступність, оперативність.

Вказаний перелік джерел інформації, що використовується при рейтингуванні підприємств, містить сукупність доволі різномірних інформаційних джерел, які відрізняються рівнем конфіденційності, достовірності, середовищем формування, змістовим наповненням, способом відображення. Тому даний пакет інформації потребує систематизації із подальшим пристосуванням до особливостей та потреб кожного конкретного підприємства, результатів їх рейтингового оцінювання [42, с. 275].

Отже, всю інформацію, яку використовують працівники фінансової компанії ТОВ «Таліон Плюс» у процесі аналізу, поділяється на дві складові: внутрішня і зовнішня інформація.

Власні джерела даних містять інформацію про спілкування із замовником. Значну роль у цій ситуації відіграють архіви самої компанії, з інформацією про послуги, які раніше надавались клієнтові, умови їх надання, при виконанні клієнтом зобов'язань з отриманого фінансування.

У другій категорії джерел даних знаходяться відомості, отримані поза межами кредитної установи, котрі надійшли від: інших фінансових організацій, які надавали послуги цьому клієнту; бізнес партнерів, котрі мають зв'язки з боржником; медіа засобів; агентств статистики та спеціальних інформаційних збірників, де можливо отримати дані про загальне становище виробництва в секторі і можливості зростання, а також про позицію фірми та її товарів на ринку; візитів на об'єкт, під час яких необхідно встановити рівень кваліфікації співробітників, котрі керують бухгалтерським, фінансовим і торговельним відділами, адміністративним персоналом, сформулювати враження про наявність і стан активів суб'єкта, провести оцінку якості та конкурентної спроможності товарів і сервісів підприємства, шанси на закордонні поставки, залежність від постачальників сировини та інші фактори. [56, с. 154].

Ще одне дуже значуще джерело даних для ТОВ «Таліон Плюс» — відомості, що надходять безпосередньо від замовників, а саме:

економічні та облікові документи;

папери, котрі засвідчують правовий і офіційний стан клієнта: статутний документ, угоди засновників, свідоцтво про облік, відомості щодо офіційної адреси, інформація про керівних осіб тощо;

додаткові дані, котрі подаються на вимогу кредитної організації – довідки про існування рахунків та витяги з них у банках, документи з податкових органів, дозволи (якщо діяльність замовника потребує дозволу) та ін. [50, с. 353].

Джерелами інформації для фінансової компанії ТОВ «Таліон Плюс» є також відомості про оцінку ділових якостей керівника, його спроможність організувати справу, швидко і вигідно реалізувати товар і інші якості [56, с. 455].

З метою проведення ґрунтовного аналізу платоспроможності застосовують дослідження навколишнього середовища, зокрема аналіз ринку та конкурентів. З його допомогою вдається встановити ступінь кредитної загрози [65, с. 154].

Основним видом діяльності компанії ТОВ «Таліон Плюс» застосовується факторинг, що є лише частиною загального кредитування.

Цикл надання послуг факторингу починається із залучення клієнта і закінчується повним погашенням заборгованості клієнта перед фінансовою компанією і складається з 5 основних етапів:

1 етап – Залучення клієнта та отримання необхідної інформації

2 етап – Аналіз отриманої інформації та підготовка на основі отриманих результатів комерційної пропозиції щодо факторингового фінансування, що пропонується компанією

3 етап – Затвердження і підписання необхідних документів

4 етап – Надання факторингового фінансування

5 етап – Організація роботи з повернення дебіторської заборгованості.

Найважливішим серед названих є другий етап, на якому і проводиться аналіз кредитоспроможності та визначення підсумкового рейтингу для компанії-клієнта.

Першу взаємодію з клієнтом проводить економіст з питань факторингу, який проводить бесіду про деталі фінансування. У розмові економіст повинен пояснити потенційному клієнту основні умови факторингового фінансування, вимоги компанії до повного пакету документів і описати процедури подачі заявки, затвердження комерційної пропозиції і умов співпраці, видачі і погашення фінансування.

Під час першої бесіди економіст по факторингу повинен зібрати із слів клієнта наступну інформацію:

- бажана сума, термін, умови надання факторингового фінансування;
- форма власності і вид діяльності підприємства;
- місце проживання клієнта і дислокація його бізнесу;
- основні фінансові показники; загальна економічна і соціальна ситуація на підприємстві; технічна і управлінська компетенція;
- досвід в бізнесі потенційного клієнта, перспективи його розвитку;
- визначити дату і час проведення виїзду до клієнта;
- контактна інформація клієнта (телефони, адреси).

Тобто, економісту необхідно з'ясувати деталі про поточний фінансовий стан, ділові якості потенційного позичальника, поточну ситуацію в на ринку. Доцільно також з'ясувати, яка структура бізнесу клієнта. Для цього необхідно дізнатись:

- хто здійснює реальне керівництво підприємством (директор, власник або один із засновників);
- скільки структурних підрозділів (відділів, ділянок) включає підприємство, роль і підлеглість кожного з них;
- чи є дочірні або “зв'язані” структури;
- хто володіє всією фінансовою інформацією на підприємстві (директор, засновник, головний бухгалтер, головний технолог або інженер).

Інформацію, одержану при першому контакті, згодом порівнюють з інформацією, одержаною при перевірці місця бізнесу і місцепроживання клієнта. Це допомагає правильно оцінити клієнта:

- чи має клієнт реальне уявлення про власний бізнес або він переоцінює (недооцінює) його;
- чи надає клієнт повну і правдиву інформацію або намагається щось приховати;
- чи не суперечлива інформація, яку надає клієнт.

Якщо клієнта задовольняють умови факторингового фінансування і клієнт, зі свого боку, відповідає всім вимогам обслуговування, то економіст видає клієнту заявку для подальшого отримання фінансування.

Копії документів, що надаються юридичними особами, завіряються підписом керівника з позначкою "Копія вірна" (перша і остання сторінка документа) і лише підписом керівника (решта сторінок).

Відповідальність за юридичну перевірку документів клієнтів несе економіст з питань факторингу та працівник служби безпеки компанії. За результатами перевірки документів складається юридичний висновок.

Паралельно з цим, служба безпеки проводить перевірку потенційного клієнта, його засновників та поручителів на предмет наявності інформації, яка перешкоджає наданню фінансування. Зокрема, служба безпеки перевіряє:

- настановні відомості на Клієнта, його засновників і поручителів, керівників /засновників /партнерів по бізнесу;
- наявність негативної інформації на Клієнта, його засновників і поручителів, керівників /засновників /партнерів по бізнесу;
- наявність судових позовів проти потенційних клієнтів;
- інші відомості, перешкоджаючі фінансуванню.

За результатами перевірки служба безпеки надає письмову відповідь - висновок економісту з питань факторингу на ім'я директора компанії, який носить рекомендаційний характер. У разі винесення висновку, що не рекомендує надання фінансування по факторингу, ця інформація повинна усно обговорюватися з директором Товариства. При негативному висновку служби

безпеки про можливість надання фінансування, рішення приймає Малий Кредитний Комітет.

Після отримання від клієнта заявки на надання фінансування і пакету необхідних для укладання договору факторингу документів організовується виїзд до клієнта, який проводиться комерційним директором спільно з працівником служби безпеки. Метою такого виїзду є аналіз: рівня менеджменту, ділових якостей позичальника, ринкового положення і т.д.; фінансового та економічного стану клієнта; забезпечення фінансування.

У той же час спеціаліст з питань факторингу проводить аналіз фінансового профілю позичальника і оцінку його кредитоспроможності. З цією метою фінансові дані клієнта переносяться в таблицю, розроблену в MS Excel, яка також містить формули для розрахунків коефіцієнтів рентабельності. Також враховуються грошовий банківський показник, в якому обслуговується фінансова компанія, показники діяльності на ринку та співпраці з фінансовими установами та показники якості управління.

Вищеназвані показники розраховуються для кожного звітного періоду окремо, після чого їх значення сумуються і діляться на кількість звітних періодів, що аналізуються. Підсумувавши останні, можна отримати рейтингову оцінку клієнта, яка дозволяє віднести ТОВ «Таліон Плюс» до класів позичальників.

Також на час подачі заявки на укладання договору факторингу звітну дату економіст проводить NWC-аналіз компанії. Завдяки йому визначається величина ЧРК клієнта, наявність якого вказує на те, що фірма може не тільки погасити теперішні зобов'язання, а ще й володіє вільними коштами для майбутнього розвитку та виконання нових вкладень.

Таким чином, до Малих Кредитних Комітетів перевіряється наявність всіх документів, підтверджуючих правоздатність клієнта, його засновників і поручителів, а також встановлюючих право і правопідтримуючих документів на заставу, їх повнота, достовірність.

Завершальним етапом даної процедури є оцінка рейтингу кредитоспроможності та процес ухвалення рішень щодо факторингового фінансування (рис. 2.1).



Крім факторингу, фінансова компанія ТОВ «Таліон Плюс» проводить також придбання проблемних активів від фінансових організацій.

Однак між рейтингуванням при прийнятті клієнта на факторингове обслуговування і при викупі заборгованості за кредитами у банків існують дві відмінності.

По-перше, якщо при факторингу інформацією виступає фінансова звітність клієнта, то при викупі заборгованості у банку інформація, на основі якого проводиться оцінка кредитоспроможності і визначається рейтинг позичальника, є:

- пакет документів, отриманий від банку, який продає прострочену заборгованість. Зокрема, сюди належать кредитний договір, договір поруки (застави), графік погашення кредиту, установчі документи позичальника, оригінали по історії справи (листи, вимоги тощо).
- кредитна історія боржника. Банк надає фінансовій компанії інформацію щодо наявності та термінів прострочення платежів по кредиту, заборгованості клієнта за іншими кредитними договорами.
- інформація з зовнішніх джерел. До такої інформації належить, зокрема, імідж підприємства-позичальника, його ситуація на ринку, в галузі, строк діяльності підприємства, інформація щодо зміни засновників або керівників,

наявність у позичальника усіх необхідних ліцензій (якщо його діяльність підлягає ліцензуванню).

По-друге, при оцінці кредитоспроможності і визначенні рейтингової оцінки клієнта при факторингу застосовується коефіцієнтний метод. Оцінка, виставлена за кожним окремим показником, змінюється в залежності від вагового коефіцієнта відповідного показника. Аналіз позичальників, які не погасили кредит у банку, передбачає побудову скорингових таблиць.

Розглянемо приклад побудови скорингової таблиці і визначенні за нею рейтингу позичальника на прикладі конкретних підприємств (дод. А).

Отже, перш, ніж будувати скоринговий рейтинг підприємств, потрібно визначити, які питання включити в перелік.

Проаналізувавши весь обсяг інформації, який передавався фінансовій компанії для оцінки кредитоспроможності, компанія включила до скорингової таблиці наступні питання:

- ті, які стосуються кредитної історії позичальника, зокрема:
 - чи ведеться судове/кримінальне провадження по даному кредитному договору, чи відкрито по ньому кримінальну справу;
 - чи відсутній оригінал кредитного договору/інші юридичні документи позичальника;
 - чи кредитний договір діючий;
 - чи кредитний договір валютний;
 - чи є застава або порука за кредитним договором;
 - термін прострочки до 1 року чи більше 1 року, чи може заборгованість бути визнаною безнадійною тощо;
- ті, які охоплюють загальні дані про отримувача кредиту:
 - чи дійсна юридична адреса позичальника;
 - чи відома компанія/продукція компанії на ринку;
 - чи є в позичальника заборгованість перед бюджетом;
 - підприємство працює за поточним профілем до 6 років чи більше 6 років;

- чи необхідна наявність ліцензії для здійснення позичальником основної діяльності;
- чи є інформація про позичальника в мережі Інтернет;
- чи відбувалась протягом останніх років зміна керівників/засновників підприємства.

Маючи пакет документів від банку та з зовнішніх джерел, економіст з питань кредитування провидить аналіз отриманої інформації і ставить оцінку за кожним конкретним показником.

Якщо твердження є справедливим для конкретного позичальника і має позитивний вплив, то ставиться оцінка 10. Якщо ж твердження справедливе для певної юридичної особи і є негативним для неї, то ми ставимо -10.

Наприклад, якщо підприємство не міняло юридичну адресу, то в рядку «Юридична адреса не дійсна» ставиться 10, оскільки це є позитивним при аналізі позичальника. Якщо ж підприємство змінило адресу, то у відповідному рядку ставимо -10, оскільки це викличе певні труднощі при надсиланні кореспонденції позичальника.

Якщо за діяльністю підприємства-позичальника здійснюється державний нагляд, що є негативним, оскільки потребує більшої пильності при провадженні справи клієнта, то у рядку «Здійснюється державний нагляд» ми ставимо -10. Якщо ж держава не здійснює нагляд за діяльністю підприємства, то у відповідному рядку економіст ставить 10.

Таким чином, виставивши кожному окремому позичальнику рейтингову оцінку по кожному питанню, в кінці обчислюється їх сума і визначається кінцева рейтингова оцінка.

Наступним етапом визначаємо максимальну і мінімальну рейтингові оцінки. Отже, так як наша таблиця включає 29 питань, і кожному з питань відповідає оцінка 10 або -10, то максимальна рейтингова оцінка становить 290, мінімальна – відповідно -290.

Останній етап – сортування підприємств-позичальників за рейтингом в порядку спадання, звертаємо увагу на підприємства, які серед даних мають

найвищі рейтинги, а, отже, і найбільшу ймовірність повернення кредиту. Така заборгованість підлягає викупу в першу чергу. Останніми розглядаються для викупу борги тих підприємств, які за результатами аналізу отримали оцінки в межах від -250 до -290, оскільки вони є найпроблемнішими.

Отже, проаналізувавши необхідне інформаційне забезпечення та процедуру обробки отриманої інформації, бачимо, що інформація є по своєму досить важливою для фінансової компанії, оскільки використовується для висвітлення конкретного аспекту діяльності клієнта і визначення рейтингу.

Разом з цим, інформаційний ресурс у процесі реалізації рейтингового оцінювання має подвійне значення. З одного боку, інформація є єдиним елементом вхідної бази даних, що формується для забезпечення аналітичної процедури як основного етапу рейтингування. З іншого боку, інформаційне забезпечення становить основу результативної оцінки (рейтингу), що присвоюється досліджуваному об'єкту та визначає його позицію за певним критерієм. Вказана особливість підкреслює виняткову вагомість джерел формування інформації на усіх етапах проведення рейтингування, встановлює пряму залежність між об'єктивністю присвоєного рейтингу та якісним рівнем інформації, що була застосована в процесі його розроблення.

2.2. Внутрішнє рейтингування клієнтів компанії для оцінки їх кредитоспроможності

Як уже зазначалось в попередньому підрозділі, основним видом діяльності фінансової компанії ТОВ «Таліон Плюс» є факторинг.

При прийнятті рішення щодо прийняття клієнта на факторингове фінансування керівництво фінансової компанії ТОВ «Таліон Плюс» використовує аналіз значного обсягу інформації, результатом якого є рейтинг клієнта, складений економістом з питань факторингу.

Отже, розглянемо процедуру рейтингової оцінки позичальника на прикладі трьох підприємств – клієнтів фінансової компанії ТОВ «Таліон Плюс»: ПП «Тополь», ТОВ «Раум» і ТОВ «Логос».

Договір факторингу між ПП «Тополь» і ТОВ «Таліон Плюс» був укладений у травні 2022 року, тому проведення аналізу і визначення рейтингу даного клієнта здійснювалось за даними звітності позичальника з 01.05.2021 по 31.03.2022 р. (дод.Б) та на основі інформації щодо якості управління підприємством.

Після визначення балу, з урахуванням вагового коефіцієнта кожного з показників, розраховується рейтингова оцінка підприємства. У даному випадку підсумкова оцінка ПП «Тополь» становить 3,23, що дозволяє віднести позичальника до класу «В» (табл. 2.1).

Коефіцієнт загальної ліквідності, який має перевищувати значення 1,5, дещо нижче рекомендованого значення і становить для даного підприємства 1,44.

Коефіцієнт поточної ліквідності становить 0,67 при рекомендованому значенні більше 0,5. Цей індикатор свідчить, що компанія має достатню кількість дебіторської заборгованості, і своїх грошових активів для виконання всіх поточних боргів.

Таблиця 2.1

Оцінка кредитного класу ПП «Тополь»

Показники	БАЛ Ваговий коефіцієнт	5	4	3	2	1	Оцінка показ- ника
ПОКАЗНИКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ							
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,07	$\geq 1,5$	$\geq 1 < 1,5$	$\geq 0,5 < 1$	$\geq 0,2 < 0,5$	$< 0,2$	0,32
1,44			+				
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,07	$\geq 0,5$	$\geq 0,3 < 0,5$	$\geq 0,1 < 0,3$	$\geq 0,05 < 0,1$	$< 0,05$	0,40
0,67		+					
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,04	$\geq 0,2$	$\geq 0,1 < 0,2$	$\geq 0,02 < 0,1$	$\geq 0,01 < 0,02$	$< 0,01$	0,07
0,01					+		
ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ							
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,03	$\geq 0,5$	$\geq 0,2 < 0,5$	$\geq 0,05 < 0,2$	$\geq 0,01 < 0,05$	$< 0,01$	0,15
0,79		+					
Коефіцієнт незалежності	0,05	< 1	$\geq 1 < 2,5$	$\geq 2,5 < 3$	$\geq 3 < 4$	≥ 4	0,20
2,04			+				
ПОКАЗНИКИ ПРИБУТКОВОСТІ							
Рентабельність активів	0,06	$\geq 0,06$	$\geq 0,03 < 0,06$	$\geq 0 < 0,03$	$\geq -0,1 < 0$	$< -0,1$	0,12
-0,05					+		
Рентабельність продажу	0,06	$\geq 0,06$	$\geq 0,03 < 0,06$	$\geq 0 < 0,03$	$\geq -0,1 < 0$	$< -0,1$	0,06
-0,12						+	

Продовження таблиці 2.1

ПОКАЗНИК РУХУ КОШТІВ НА ПОТОЧНИХ РАХУНКАХ							
Коефіцієнт проведення оборотів у Банку	0,04	>=0,5	>=0,4 <0,5	>=0,3 <0,4	>=0,2 <0,3	<0,2	0,00
0,00							
ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТА СПІВПРАЦІ З ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ							
Динаміка виторг від реалізації	0,06	>=1,1	>=1 <1,1	>=0,55 <1	>=0,5 <0,55	<0,5	0,06
0,43						+	
Достатність надходжень на рахунки у Банку	0,04	Обороти по рахунках у Банку значно перевищують зобов'язання за кредитом (співвідношення 1:1)	Обороти по рахунках у Банку є достатніми для виконання зобов'язань за кредитом	Обороти за рахунками позичальника достатні лише для сплати відсотків та комісій	Обороти за рахунками позичальника не достатні для сплати відсотків та комісій	Підприємство не проводить жодних оборотів у Банку	0,04
						+	
Кредитна історія позичальника	0,06	Всі попередні кредити, а також відсотки було сплачено своєчасно, або з затримкою до 5 календарних днів	При поверненні попередніх кредитів виникали незначні затримки з платежами з незалежних від позичальника причин. Підприємство ніколи не користувалося кредитами	Були значні затримки з погашенням кредиту, проте позичальник погашав кредити за рахунок надходжень від основної і додаткової діяльності	Були значні затримки з погашенням попередніх кредитів, позичальник активно сприяв погашенню кредиту, проте погашення здійснювалося за рахунок реалізації застави	Є інформація про факти примусового погашення кредиту	0,30
		+					
Термін функціонування підприємства за поточним профілем діяльності	0,04	Підприємство функціонує понад 5 років	Підприємство функціонує від 3 до 5 років	Підприємство функціонує від 1 до 3 років	Підприємство функціонує менше 1 року	Новостворене підприємство	0,12
				+			

Продовження таблиці 2.1

Джерела погашення кредиту	0,05	За рахунок основної діяльності підприємства, прибуток та інші власні кошти	За рахунок збільшення обсягів діяльності	За рахунок надходжень від повністю нової діяльності	За рахунок реалізації активів та/або позичених ресурсів, вивільнення застави	Невизначено	0,35
		+					
Залежність бізнесу від постачальників	0,05	Низька залежність	Середня залежність	Висока залежність	Дуже висока залежність	Надзвичайно висока залежність	0,20
			+				
Залежність від покупців (каналів збуту)	0,05	Підприємство має розвинену мережу реалізації своєї продукції / послуг	Склад покупців є нестабільним, але їх кількість достатня	Підприємство реалізує свою продукцію лише декільком постійним клієнтам	Немає довгострокових відносин з покупцями	Залежність від одного покупця	0,15
				+			
Фінансовий результат діяльності	0,06	Прибуток після оподаткування > 0, капітал (І-ий розділ пасиву) зростає	Прибуток після оподаткування < 0, капітал (І-ий розділ пасиву) зростає	Прибуток після оподаткування > 0, капітал (І-ий розділ пасиву) спадає	Прибуток після оподаткування < 0, капітал (І-ий розділ пасиву) спадає	Капітал підприємства від'ємний	0,12
					+		
ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ							
Ефективність управління	0,04	Менеджмент має повний контроль над виробничою і фінансовою діяльністю, досвід роботи у поточній сфері діяльності кредитування є високим	Контроль за окремими ланками господарської діяльності дещо ослаблений, досвід роботи у даній сфері незначний	Існують труднощі управління окремими ділянками господарської діяльності, рівень досвіду у поточній сфері недостатній	Існують труднощі з управління окремими ділянками господарської діяльності, рівень досвіду менеджменту у поточній сфері кредитування є низьким	Менеджмент не спроможний контролювати підприємство, керівні посади займаються фахівцями без досвіду у цій або подібній сфері	0,20
		+					

Продовження таблиці 2.1

Позиція на ринку	0,04	Підприємство володіє відомою торговою маркою або спеціалізується на товарах і послугах зі зростаючим попитом; експортер конкурентноспроможної продукції	Продукція підприємства не ідентифікована на ринку, проте продукція конкурентноспроможна на ринку, а попит забезпечує повну реалізацію продукції	Підприємство забезпечує збереження своєї позиції на ринку, проте не має жодних ознак можливої її покращення	Агресивна політика конкурентів призвела до незначного зниження ринку збуту	Підприємство поступово втрачає ринок збуту; попит неплатоспроможний	0,16
			+				
Показник якості та своєчасності надання інформації та фінансової звітності	0,05	Інформація, в т.ч. фінансова, якісна та надається своєчасно або за першою вимогою Банку, в повному обсязі	Інформація, в т.ч. фінансова, якісна, але надається несвоєчасно	Деякі форми звітності складаються та подаються додатково	Інформація, в т.ч. фінансова-неякісна	Фінансова звітність неякісно складена або відсутня	0,20
			+				
Підсумкова оцінка	1,00						3,23
Клас позичальника		0					В

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, мінімальне значення якого має становити 0,2, складає в середньому за чотири звітні періоди 0,01. Таке значення показника може стати сигналом неспроможності підприємства розраховуватись за поточними зобов'язаннями за рахунок лише коштів, наслідком чого може стати необхідність реалізації оборотних активів або залучення кредитних ресурсів.

Коефіцієнт автономності, мінімальне значення якого встановлене компанією - 0,3, для ПП «Тополь» становить 0,32. Він відображає частку ресурсів, вкладених власниками у загальну вартість майна від різних зовнішніх джерел залучення фінансування. Оберненим до цього коефіцієнта є показник концентрації позикового капіталу, який в середньому складає 0,65.

Рекомендоване максимальне значення коефіцієнта незалежності визначене фінансовою компанією на рівні 1. Для даного підприємства даний показник становить 2,04, позикові кошти вдвічі перевищують власні кошти підприємства.

Щодо показників рентабельності активів, то вони є незадовільними, оскільки в більшості періодів підприємство було збитковим. В результаті, індикатор рентабельності був позитивним лише за результатами звітності за 9 місяців 2023 року. Рентабельність активів перевищила рекомендовану нижню межу цього показника за даними того ж звітного періоду.

Оскільки ПП «Тополь» не має поточного рахунку в банку, що обслуговує ТОВ «Таліон Плюс», то коефіцієнт проведення оборотів в обслуговуючому фінансову компанію банку дорівнює 0.

Також економіст проводить оцінку показників діяльності підприємства на ринку та співпраці з фінансовими установами та показників якості управління. Зокрема, дана інформація дає можливість відмітити відмінну кредитну історію, використання власних коштів для погашення кредитів, контроль менеджменту діяльності підприємства. Трішки гірше на підприємстві з поданням інформації: інформація, в т.ч. фінансова, якісна, але надається несвоєчасно. Також економіст з питань факторингу зауважує, що підприємство функціонує менше 3 років, що спричиняє те, що продукція підприємства не ідентифікована на

ринку, хоча і повністю реалізується. Негативним є те, що пасив балансу підприємства спадає.

Визначення класу ПП «Тополь» дає право стверджувати, що фінансова робота позичальника цілком задовільна і вимагає більш пильного контролю; надходження грошей та загальна платоспроможність позичальника показують високу ймовірність несвоєчасного погашення існуючої заборгованості за взятим кредитом у повній сумі і точні строки, передбачені угодою, якщо всі недоліки швидко не будуть виправлені.

Факторами, які забезпечують кредитоспроможність приватного підприємства «Тополь» виступають наявність сировинних ресурсів, рівень техніки і технологій, концентрація виробництва, широкий асортимент продукції.

На даний момент аналізоване підприємство знаходиться в процесі ліквідації. Цей факт ще раз підтверджує інформативний характер рейтингу, що визначає фінансова компанія, його якість і точність.

ТОВ «Раум» звернулась з проханням перевести своїх дебіторів на факторингове фінансування в серпні 2023 року. Аналіз кредитоспроможності проводився на основі фінансової звітності з 01.05.2022 по 30.06.2023 року (дод. В).

За рекомендаціями спеціалістів фінансової компанії, коефіцієнт загальної ліквідності має перевищувати 1,5. Для даного підприємства коефіцієнт перевищував назване значення лише в останньому звітному періоді, протягом трьох попередніх звітних періодів показник змінювався від 0,25 до 0,65. Це свідчить про недостатність оборотних ресурсів організації для повного погашення поточних боргів, можливість виникнення кризи неплатежів. Однак значне зменшення зобов'язань товариства дозволяє компанії підвищити даний коефіцієнт і знизити ризик неплатоспроможності.

Коефіцієнт поточної ліквідності перевищує рекомендоване значення, встановлене на рівні 0,5, лише в останньому звітному періоді. Це підтверджує висновки, зроблені за результатами аналізу попереднього показника: платоспроможність компанії незадовільна.

Мінімальне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності має становити 0,2, то даний показник не перевищив позначки 0,07. Таке низьке значення може сигналізувати про проблеми розрахунків за зобов'язаннями.

Коефіцієнт автономності, мінімальне значення якого встановлене компанією - 0,3, зріс з 0,05 до 0,91, інвестицій збільшилися у компанію з боку її власників. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу зменшувався від 0,95 до 0,09, підприємство стає все менш залежним від зовнішнього фінансування.

Коефіцієнт незалежності, рекомендованим максимальним значенням якого дорівнює 1, значно зменшився і на кінець червня 2022 року становив 0,1. Це є позитивним, оскільки показує, що власний капітал майже в 10 разів перевищує позиковий капітал, в той час як станом на 01.05.2022 р. позикові кошти майже у 17 разів перевищували власні активи.

Коефіцієнт маневреності ВК відображає співвідношення між частиною власного капіталу і загальною сумою власного капіталу підприємства, на протязі липня 2022 – березня 2023 року був від'ємним, що підтверджує факт перевищення залучених коштів над власними коштами. Протягом наступного звітного періоду коефіцієнт зріс до 0,31, однак все одно залишався нижче рекомендованого – 0,5.

Щодо показників рентабельності активів, то вони за результатами трьох з чотирьох аналізованих періодів набували значення менше 0. Тобто, збитки компанії перевищували її доходи. Дані коефіцієнти перевищили «нульову» позначку лише станом на 31.03.2023 року.

Оскільки ТОВ «Раум» не мало поточного рахунку в банку, що обслуговує ТОВ «Таліон Плюс», то коефіцієнт проведення оборотів в обслуговуючому компанію банку дорівнював 0.

Крім фінансової звітності, при оцінці кредитоспроможності ТОВ «Раум» були враховані також і інші показники, зокрема показники діяльності компанії на ринку та її співпраці з фінансовими установами, а також показники якості управління. Так, найвищі бали підприємство отримало за його відмінну кредитну історію, причому погашення кредитів відбувалось за рахунок власних коштів, наявність розвиненої мережі реалізації продукції клієнта, додатній

фінансовий результат, високий досвід роботи у поточній сфері діяльності, своєчасне і якісне подання інформації. Дещо гірші оцінки отримало підприємство за те, що продукція підприємства не ідентифікована на ринку, підприємство функціонує менше 5 років (табл. 2.2).

На основі отриманих результатів визначається рейтингова оцінка товариства. У даному випадку підсумкова оцінка ТОВ «Раум», визначена економістом, становить 3,95. Таким чином, дана компанія належить до позичальників класу «Б».

Таблиця 2.2

Визначення класу позичальника ТОВ «Раум»

Показники	БАЛ Ваговий коефіцієнт	5	4	3	2	1	Оцінка показ- ника
ПОКАЗНИКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ							
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,07	$\geq 1,5$	$\geq 1 < 1,5$	$\geq 0,5 < 1$	$\geq 0,2 < 0,5$	$< 0,2$	0,40
4,09		+					
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,07	$\geq 0,5$	$\geq 0,3 < 0,5$	$\geq 0,1 < 0,3$	$\geq 0,05 < 0,1$	$< 0,05$	0,40
2,29		+					
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,04	$\geq 0,2$	$\geq 0,1 < 0,2$	$\geq 0,02 < 0,1$	$\geq 0,01 < 0,02$	$< 0,01$	0,12
0,07				+			
ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ							
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,03	$\geq 0,5$	$\geq 0,2 < 0,5$	$\geq 0,05 < 0,2$	$\geq 0,01 < 0,05$	$< 0,01$	0,12
0,31			+				
Коефіцієнт незалежності	0,05	< 1	$\geq 1 < 2,5$	$\geq 2,5 < 3$	$\geq 3 < 4$	≥ 4	0,25
0,10		+					
ПОКАЗНИКИ ПРИБУТКОВОСТІ							
Рентабельність активів	0,06	$\geq 0,06$	$\geq 0,03 < 0,06$	$\geq 0 < 0,03$	$\geq -0,1 < 0$	$< -0,1$	0,06
-0,23						+	
Рентабельність продажу	0,06	$\geq 0,06$	$\geq 0,03 < 0,06$	$\geq 0 < 0,03$	$\geq -0,1 < 0$	$< -0,1$	0,06
-0,55						+	

Продовження таблиці 2.2

ПОКАЗНИК РУХУ КОШТІВ НА ПОТОЧНИХ РАХУНКАХ							
Коефіцієнт проведення оборотів у Банку	0,04	>=0,5	>=0,4 <0,5	>=0,3 <0,4	>=0,2 <0,3	<0,2	0,00
0,00							
ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТА СПІВПРАЦІ З ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ							
Динаміка виручки від реалізації	0,06	>=1,1	>=1 <1,1	>=0,55 <1	>=0,5 <0,55	<0,5	0,24
1,09			+				
Достатність надходжень на рахунки у Банку (співвідношення надходжень на рахунки до суми кредитного зобов'язання)	0,04	Обороти по рахунках у Банку значно перевищують зобов'язання за кредитом (співвідношення 1:1)	Обороти по рахунках у Банку є достатніми для виконання зобов'язань за кредитом	Обороти за рахунками позичальника достатні лише для сплати відсотків та комісій	Обороти за рахунками позичальника не достатні для сплати відсотків та комісій	Підприємство не проводить жодних оборотів у Банку	0,04
						+	
Кредитна історія позичальника	0,06	Всі попередні кредити, а також відсотки було сплачено своєчасно, або з максимальною затримкою до 5 календарних днів	При поверненні попередніх кредитів виникали незначні затримки з платежами з незалежних від позичальника причин. Підприємство ніколи не користувалося кредитами	Були значні затримки з погашенням кредиту, проте позичальник погашав кредити за рахунок надходжень від основної і додаткової діяльності	Були значні затримки з погашенням попередніх кредитів, позичальник активно сприяв погашенню кредиту, проте погашення здійснювалося за рахунок реалізації застави	Є інформація про факти примусового погашення кредиту	0,30
		+					
Термін функціонування підприємства за поточним профілем діяльності	0,04	Підприємство функціонує понад 5 років	Підприємство функціонує від 3 до 5 років	Підприємство функціонує від 1 до 3 років	Підприємство функціонує менше 1 року	Новостворене підприємство	0,16
			+				

Продовження таблиці 2.2

Джерела погашення кредиту	0,05	За рахунок основної діяльності підприємства, прибуток та інші власні кошти	За рахунок збільшення обсягів діяльності	За рахунок надходжень від повністю нової діяльності	За рахунок реалізації активів та/або позичених ресурсів, вивільнення застави	Невизначено	0,35
		+					
Залежність бізнесу від постачальників	0,05	Низька залежність	Середня залежність	Висока залежність	Дуже висока залежність	Надзвичайно висока залежність	0,2
			+				
Залежність від покупців (каналів збуту)	0,05	Підприємство має розвинену мережу реалізації своєї продукції / послуг	Склад покупців є нестабільним, але їх кількість достатня	Підприємство реалізує свою продукцію лише декільком постійним клієнтам	Немає довгострокових відносин з покупцями	Залежність від одного покупця	0,15
				+			
Фінансовий результат діяльності	0,06	Прибуток після оподаткування > 0, капітал (І-ий розділ пасиву) зростає	Прибуток після оподаткування < 0, капітал (І-ий розділ пасиву) зростає	Прибуток після оподаткування > 0, капітал (І-ий розділ пасиву) спадає	Прибуток після оподаткування < 0, капітал (І-ий розділ пасиву) спадає	Капітал підприємства від'ємний	0,30
		+					
ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ							
Ефективність управління	0,04	Менеджмент має повний контроль над виробничою і фінансовою діяльністю, досвід роботи у поточній сфері діяльності кредитування є високим	Контроль за окремими ланками господарської діяльності дещо ослаблений, досвід роботи у даній сфері незначний	Існують труднощі управління окремими ділянками господарської діяльності, рівень досвіду у поточній сфері недостатній	Існують труднощі з управління окремими ділянками господарської діяльності, рівень досвіду менеджменту у поточній сфері кредитування є низьким	Менеджмент не спроможний контролювати підприємство, керівні посади займаються фахівцями без досвіду у цій або подібній сфері	0,20
		+					

Продовження таблиці 2.2

Позиція на ринку	0,04	Підприємство володіє відомою торговою маркою або спеціалізується на товарах і послугах зі зростаючим попитом; експортер конкурентноспроможної продукції	Продукція підприємства не ідентифікована на ринку, проте продукція конкурентноспроможна на ринку, а попит забезпечує повну реалізацію продукції	Підприємство забезпечує збереження своєї позиції на ринку, проте не має жодних ознак можливої її покращення	Агресивна політика конкурентів призвела до незначного зниження ринку збуту	Підприємство поступово втрачає ринок збуту; попит неплатоспроможний	0,16
			+				
Показник якості та своєчасності надання інформації та фінансової звітності	0,05	Інформація, в т.ч. фінансова, якісна та надається своєчасно або за першою вимогою Банку, в повному обсязі	Інформація, в т.ч. фінансова, якісна, але надається несвоєчасно	Деякі форми звітності складаються та подаються додатково	Інформація, в т.ч. фінансова-неякісна	Фінансова звітність неякісно складена або відсутня	0,25
		+					
Підсумкова оцінка	1,00						3,56
Клас позичальника		0					Б

Такий результат має наступний висновок: фінансова діяльність позичальника добра, але ймовірність підтримання є низькою. Позичальники, які відносяться до цієї групи, вимагають посиленої уваги внаслідок можливих недоліків, що створюють високу загрозу для належної достатності очікуваних надходжень грошей для обслуговування усієї заборгованості за взятим кредитом.

При цьому, кредитоспроможність ТОВ «Раум» забезпечується хорошими економічними зв'язками, наявністю сировинних ресурсів, системою та методами управління товариством, системою довгострокового планування, орієнтацією на маркетингову концепцію.

Договір факторингу між ТОВ «Логос» і фінансовою компанією ТОВ «Таліон Плюс» був укладений на початку березня 2024 року, тому проведення аналізу і визначення рейтингу даного клієнта здійснювалось на основі звітності з 01.04.2023 по 31.12.2023 року (дод. Г), а також за даними якості управління підприємством.

Коефіцієнт загальної ліквідності протягом всього 2023 року був вдвічі нижчим його мінімального рекомендованого значення, визначеного на рівні 1,5, і становив для даного підприємства 0,59, що вказує на недостатність у підприємства оборотних коштів, необхідних, можливість виникнення кризи платежів.

Коефіцієнт поточної ліквідності знаходився в межах рекомендованої межі – 0,5, в середньому у розпорядженні підприємства є достатньо грошових потоків для погашення зобов'язань.

Мінімальний рівень коефіцієнта абсолютної ліквідності встановлене фінансовою компанією на рівні 0,2. Проте протягом аналізованих звітних періодів даний показник не перевищував значення 0,01, можливу неспроможність підприємства розрахуватись в майбутньому за рахунок лише грошових коштів.

Незважаючи на попередні значення показників, коефіцієнт автономії ТОВ «Логос» перебуває у діапазоні прийнятних норм і становить в середньому за чотири періоди 0,33. Враховуючи те, що частка ресурсів вкладена у вартість

підприємства, становить 30 %, даний коефіцієнт свідчить про відносну незалежність від зовнішніх кредиторів.

Протилежним даному показнику - коефіцієнт концентрації позикового капіталу, який протягом 2023 року змінювався 0,6-0,55 і становив в середньому 0,65.

Значно перевищує рекомендоване значення, нижня межа якого встановлена компанією на рівні 1, і коефіцієнт незалежності. Даний коефіцієнт змінювався в межах 1,5-3,0. Такі високі значення коефіцієнта говорять про те, що позикові кошти підприємства значно вищі за його власні ресурси.

Індикатор маневреності ВК, якщо перевищує 0,5, то даний показник за результатами всіх чотирьох звітних періодів був від'ємним. Бачимо, що на аналізованому підприємстві оборотні активи створені за рахунок позикових і/або залучених коштів. Це також підтверджує висновки, зроблені напередодні за результатами коефіцієнтів ліквідності.

Рентабельність активів і продажу підприємства протягом 2023 року постійно змінювались. Так, найнижчим коефіцієнт рентабельності активів був у кінці першого півріччя 2023 року (0,01), найвищим – за результатами 2023 року (0,15), при рекомендованому мінімальному значенні 0,06. За результатами трьох місяців даний показник був від'ємний, підприємство в цьому періоді було збитковим. Коефіцієнт рентабельності продаж мав дещо іншу тенденцію: при рекомендованій нижній межі 0,06 даний показник змінювався від 0,1-0,05, що вказує на відносну ефективність основної діяльності.

Обороти по поточному рахунках ТОВ «Логос» в банку, що обслуговує ТОВ «Таліон Плюс», є достатніми з метою погашення заборгованості за наданим фінансуванням.

Також економіст проводить оцінку показників підприємства на ринку та співпраці з фінансовими установами та показників якості управління. Так, дана інформація дозволила економісту з питань факторингу поставити підприємству найвищі бали за вчасне повернення отриманих раніше кредитів та своєчасну сплату відсотків за ними, додатний фінансовий результат і зростання пасиву балансу. Також позитивним для підприємства є те, що воно функціонує більше

5 років, не існує залежності від постачальників, володіння відомою торговою маркою, наявність розвиненої мережі реалізації продукції. Відмітив працівник ТОВ «Таліон Плюс» і значний досвід роботи в обраній сфері та вчасне і якісне надання необхідної фінансовій компанії інформації.

Після визначення оцінки індикаторів, та з урахуванням їх вагових коефіцієнтів, економіст розраховує рейтингову оцінку підприємства. У даному випадку підсумкова оцінка ТОВ «Логос» становить 4,25, що дозволяє віднести позичальника до класу «А» (табл. 2.3).

Кредитний рейтинг ТОВ «Логос», присвоєний йому економістом з питань факторингу, вказує на те, що фінансова діяльність підприємства добра, підтверджує можливість успішної своєчасної реалізації зобов'язань за кредитними угодами, зокрема повне погашення основної суми кредитного боргу та всіх відсотків за ним відповідно до чинних умов фінансової угоди; економічні показники знаходяться в межах необхідних установлених значень, де кредитна історія даного позичальника — ідеальна.

Таблиця 2.3

Визначення класу рейтингування ТОВ «Логос»

Показники	БАЛ Ваговий коефіцієнт	5	4	3	2	1	Оцінка показ- ника
ПОКАЗНИКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ							
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,07	$\geq 1,5$	$\geq 1 < 1,5$	$\geq 0,5 < 1$	$\geq 0,2 < 0,5$	$< 0,2$	0,24
0,59				+			
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,07	$\geq 0,5$	$\geq 0,3 < 0,5$	$\geq 0,1 < 0,3$	$\geq 0,05 < 0,1$	$< 0,05$	0,40
0,64		+					
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,04	$\geq 0,2$	$\geq 0,1 < 0,2$	$\geq 0,02 < 0,1$	$\geq 0,01 < 0,02$	$< 0,01$	0,04
0,00						+	
ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ							
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,03	$\geq 0,5$	$\geq 0,2 < 0,5$	$\geq 0,05 < 0,2$	$\geq 0,01 < 0,05$	$< 0,01$	0,03
-0,32						+	
Коефіцієнт незалежності	0,05	< 1	$\geq 1 < 2,5$	$\geq 2,5 < 3$	$\geq 3 < 4$	≥ 4	0,20
1,53			+				
ПОКАЗНИКИ ПРИБУТКОВОСТІ							
Рентабельність активів	0,06	$\geq 0,06$	$\geq 0,03 < 0,06$	$\geq 0 < 0,03$	$\geq -0,1 < 0$	$< -0,1$	0,30
0,15		+					
Рентабельність продажу	0,06	$\geq 0,06$	$\geq 0,03 < 0,06$	$\geq 0 < 0,03$	$\geq -0,1 < 0$	$< -0,1$	0,30
0,09		+					

Продовження таблиці 2.3

ПОКАЗНИК РУХУ КОШТІВ НА ПОТОЧНИХ РАХУНКАХ							
Коефіцієнт проведення оборотів у Банку	0,04	>=0,5	>=0,4 <0,5	>=0,3 <0,4	>=0,2 <0,3	<0,2	0,00
0,00							
ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТА СПІВПРАЦІ З ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ							
Динаміка виручки від реалізації	0,06	>=1,1	>=1 <1,1	>=0,55 <1	>=0,5 <0,55	<0,5	0,30
15,07		+					
Достатність надходжень на рахунки у Банку (співвідношення надходжень на рахунки до суми кредитного зобов'язання)	0,04	Обороти по рахунках у Банку значно перевищують зобов'язання за кредитом (співвідношення 1:1)	Обороти по рахунках у Банку є достатніми для виконання зобов'язань за кредитом	Обороти за рахунками позичальника достатні лише для сплати відсотків та комісій	Обороти за рахунками позичальника не достатні для сплати відсотків та комісій	Підприємство не проводить жодних оборотів у Банку	0,16
			+				
Кредитна історія позичальника	0,06	Всі попередні кредити, а також відсотки було сплачено своєчасно, або з максимальною затримкою до 5 календарних днів	При поверненні попередніх кредитів виникали незначні затримки з платежами з незалежних від позичальника причин. Підприємство ніколи не користувалося кредитами	Були значні затримки з погашенням кредиту, проте позичальник погашав кредити за рахунок надходжень від основної і додаткової діяльності	Були значні затримки з погашенням попередніх кредитів, позичальник активно сприяв погашенню кредиту, проте погашення здійснювалося за рахунок реалізації застави	Є інформація про факти примусового погашення кредиту	0,30
		+					
Термін функціонування підприємства за поточним профілем діяльності	0,04	Підприємство функціонує понад 5 років	Підприємство функціонує від 3 до 5 років	Підприємство функціонує від 1 до 3 років	Підприємство функціонує менше 1 року	Новостворене підприємство	0,20
		+					

Продовження таблиці 2.3

Джерела погашення кредиту	0,05	За рахунок основної діяльності підприємства, прибуток та інші власні кошти	За рахунок збільшення обсягів діяльності	За рахунок надходжень від повністю нової діяльності	За рахунок реалізації активів та/або позичених ресурсів, вивільнення застави	Невизначено	0,35
		+					
Залежність бізнесу від постачальників	0,05	Низька залежність	Середня залежність	Висока залежність	Дуже висока залежність	Надзвичайно висока залежність	0,25
		+					
Залежність від покупців (каналів збуту)	0,05	Підприємство має розвинену мережу реалізації своєї продукції / послуг	Склад покупців є нестабільним, але їх кількість достатня	Підприємство реалізує свою продукцію лише декільком постійним клієнтам	Немає довгострокових відносин з покупцями	Залежність від одного покупця	0,25
		+					
Фінансовий результат діяльності	0,06	Прибуток після оподаткування > 0, капітал (І-ий розділ пасиву) зростає	Прибуток після оподаткування < 0, капітал (І-ий розділ пасиву) зростає	Прибуток після оподаткування > 0, капітал (І-ий розділ пасиву) спадає	Прибуток після оподаткування < 0, капітал (І-ий розділ пасиву) спадає	Капітал підприємства від'ємний	0,30
		+					
ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ							
Ефективність управління	0,04	Менеджмент має повний контроль над виробничою і фінансовою діяльністю, досвід роботи у поточній сфері діяльності кредитування є високим	Контроль за окремими ланками господарської діяльності дещо ослаблений, досвід роботи у даній сфері незначний	Існують труднощі управління окремими ділянками господарської діяльності, рівень досвіду у поточній сфері недостатній	Існують труднощі з управління окремими ділянками господарської діяльності, рівень досвіду менеджменту у поточній сфері кредитування є низьким	Менеджмент не спроможний контролювати підприємство, керівні посади займаються фахівцями без досвіду у цій або подібній сфері	0,20
		+					

Продовження таблиці 2.3

Позиція на ринку	0,04	Підприємство володіє відомою торговою маркою або спеціалізується на товарах і послугах зі зростаючим попитом; експортер конкурентноспроможної продукції	Продукція підприємства не ідентифікована на ринку, проте продукція конкурентноспроможна на ринку, а попит забезпечує повну реалізацію продукції	Підприємство забезпечує збереження своєї позиції на ринку, проте не має жодних ознак можливої її покращення	Агресивна політика конкурентів призвела до незначного зниження ринку збуту	Підприємство поступово втрачає ринок збуту; попит неплатоспроможний	0,20
		+					
Показник якості та своєчасності надання інформації та фінансової звітності	0,05	Інформація, в т.ч. фінансова, якісна та надається своєчасно або за першою вимогою Банку, в повному обсязі	Інформація, в т.ч. фінансова, якісна, але надається несвоєчасно	Деякі форми звітності складаються та подаються додатково	Інформація, в т.ч. фінансова-неякісна	Фінансова звітність неякісно складена або відсутня	0,25
		+					
Підсумкова оцінка	1,00						4,25
Клас позичальника		0					A

Факторами забезпечення кредитоспроможності ТОВ «Логос» є: здатність підприємства вчасно та адекватно відреагувати на ці зміни, економічні зв'язки, наявність конкурентів, наявність сировинних ресурсів, високий рівень техніки і технологій, система довгострокового планування, своєчасні оплати поставленого товару.

Отже, оцінивши кредитоспроможність та визначивши рейтинги трьох клієнтів фінансової компанії ТОВ «Таліон Плюс» бачимо, що найбільш надійним позичальником виступає ТОВ «Логос», найбільш ризиковим є надання фінансування ПП «Тополь».

Також отримані дані визначають умови обслуговування клієнта (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Умови факторингового обслуговування клієнтів ТОВ «Таліон Плюс»
в залежності від рейтингу клієнта

Рейтинг позичальника	Ставка плати за фінансування, %	Відсоток авансу, %	Додатковий термін
«А»	15-19 %	50-70 %	21-25 днів
«Б»	20-23 %	50-50 %	14-21 днів
«В»	23-25 %	40-50 %	10-14 днів
«Г»	більше 25 %	30-40 %	5-10 днів

Клієнтам, які за результатами оцінки їх кредитоспроможності потрапили до класу позичальників «Д», компанія ТОВ «Таліон Плюс» відмовляє в наданні факторингового фінансування, оскільки в такому випадку існують надто великі ризики неповернення наданого фінансування.

Отримані нами результати підтверджують і результати співпраці аналізованих підприємств з ТОВ «Таліон Плюс»: ПП «Тополь», яке на даний час перебуває в процесі ліквідації, має заборгованість перед компанією, термін прострочення якої досягає 11 місяців, в той час як ТОВ «Раум» успішно функціонує і співпрацює з фінансовою компанією. Щодо ТОВ «Логос», то на сьогодні важко робити висновок щодо точності його рейтингу, оскільки дане підприємство стало клієнтом фінансової компанії нещодавно.

2.3. Кредитний рейтинг в системі управлінського ухвалення рішень

Контроль економічної діяльності, зокрема роботи підприємства, вимагає чіткого прийняття рішень щодо тісної взаємодії як з різними об'єктами усередині поточної системи, так і з іншими економічними системами в зовнішньому оточенні. Необхідність ухвалення рішення пронизує усе, що робить керуючий, формуючи цілі і процес їх досягнення. Крім цього, прийняті рішення повинні ґрунтуватися на аналізі всіх факторів, що здійснюють вплив на рішення, з урахуванням передбачення їхніх можливих наслідків [46].

Таблиця 2.5

Сфери застосування та цінність кредитного рейтингу в діяльності
ТОВ «Таліон Плюс»

№	Управлінська функція	Цінність кредитного рейтингу	Користувачи	Приклад застосування
1	Управління кредитним ризиком	Основний інструмент регулювання та контролю рівня ризику, пов'язаного з позичальниками.	Фінансово-кредитні установи (банки, ФК, МФО)	Визначення доцільності надання кредиту клієнту, встановлення його ліміту та відсоткової ставки
2	Оцінка фінансового стану	Індикатор «фінансового здоров'я» підприємства-клієнта; висновок про його платоспроможність	Керівництво, фінансовий відділ, кредитні менеджери	Швидкий висновок про здатність позичальника погасити борги на підставі перевірених даних
3	Ухвалення стратегічних рішень	База для прийняття рішень щодо тісної взаємодії з контрагентами у зовнішньому оточенні	Фінансові установи, страхові, лізингові компанії, інвестори	Оцінка кредитоспроможності можливого ділового партнера при страхуванні, лізингу або інвестиціях
4	Моніторинг та передбачення	Дозволяє ґрунтуватися на аналізі всіх факторів та прогнозувати можливі наслідки	Кредитні аналітики, фахівці з ризиків	Раннє попередження про погіршення стану клієнта (зниження рейтингу) та необхідність перегляду умов
5	Формування цілей	Допомагає формувати цілі та процес їх досягнення щодо співпраці з клієнтами	Менеджмент компанії	Сегментація клієнтської бази для таргетованого управління (наприклад, пріоритетне залучення клієнтів з високим КР)

На основі представленої таблиці та аналізу ролі кредитного рейтингу в управлінському процесі, можна зробити такі висновки:

1. Кредитний рейтинг є фундаментальним інструментом для фінансово-кредитних установ у системі управління та регулювання кредитним ризиком. Його першочергове призначення — визначення ризикованості позичальника і, відповідно, прийняття зваженого рішення щодо кредитування.
2. Цінність рейтингу не обмежується лише видачею кредитів. Він слугує універсальним індикатором «фінансового здоров'я» компанії і є критично важливим для широкого кола учасників фінансового сектору (страховиків, лізингодавців, інвесторів) для оцінки кредитоспроможності майбутніх ділових партнерів.
3. Кредитний рейтинг виступає як надійна інформаційна база, що дозволяє менеджменту компанії формувати цілі, приймати обґрунтовані рішення та прогнозувати можливі фінансові наслідки взаємодії з контрагентами.
4. Як зведений показник, рейтинг дозволяє швидко та ефективно робити висновок про здатність позичальника погасити борги, що значно спрощує процеси моніторингу та сегментації клієнтської бази.

Одним з таких перспективних методів є побудова рейтингів або рейтингове оцінювання. Так, саме кредитний рейтинг використовується на даному етапі діяльності фінансово-кредитних установ, зокрема фінансовою компанією ТОВ «Таліон Плюс», з метою управління та регулювання кредитним ризиком їх клієнтів.

Також користувачами рейтингових послуг є широке коло інших майбутніх учасників фінансового сектору, які використовують рейтинги для страхування, лізингу, де необхідна оцінка кредитоспроможності можливого ділового партнера [46].

Розглянемо цінність кредитного рейтингу, в яких напрямках його застосовують на прикладі підприємств-клієнтів фінансової компанії ТОВ «Таліон Плюс».

Перш за все, на підставі рейтингу робимо висновок про стан підприємства (табл. 2.6). Кредитний рейтинг – важливий індикатор «фінансового здоров'я» підприємства, побудований на даних, отриманих від клієнта і перевірених працівниками компанії; це висновок про здатність позичальника погасити борги [47, с. 73]. Він характеризує здатність позичальника чи об'єкта інвестування погашати заборгованість.

Таблиця 2.6

Показники кредитоспроможності клієнтів ТОВ «Таліон Плюс»

Проаналізувавши отримані дані та порівнявши їх з максимально можливими значеннями за кожним з показників, можна побачити, що найменші ризики неплатоспроможності у ТОВ «Раум». Найбільш схильним до загрози втрати можливості релізати борги з кредиторами є ТОВ «Логос», що підтверджують також показники фінансової стійкості. Проте дане підприємство має найвищий рейтинг за показниками прибутковості.

По-друге, кредитний рейтинг є важливим показником репутації позичальника, який відображає поточний стан кредитної історії (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Показники діяльності на ринку та співпраці з фінансовими установами клієнтів ТОВ «Таліон Плюс»

Показники	Ваговий коефіцієнт	Фінансові показники ТОВ "Раум"	Фінансові показники ТОВ "Логос"	Фінансові показники ПП "Тополь"
Динаміка чистого доходу	0,05	0,23	0,29	0,06
Достатність надходжень на рахунки у Банку (співвідношення надходжень на рахунки до суми кредитних боргів)	0,04	0,04	0,16	0,04
Кредитна історія позичальника	0,05	0,29	0,29	0,29
Термін функціонування підприємства за поточним профілем діяльності	0,04	0,16	0,18	0,12

Джерела погашення кредиту	0,04	0,35	0,35	0,35
Залежність бізнесу від постачальників	0,03	0,21	0,21	0,23
Залежність від покупців (каналів збуту)	0,07	0,22	0,22	0,17
Фінансовий результат діяльності	0,05	0,28	0,29	0,15

Даний блок показників впливає на фінансування чи кредитування, викуп простроченої заборгованості [55]. Саме тому ТОВ «ТАЛІОН ПЛЮС» прагне актуалізувати ці показники, роблячи їх незамінним помічником як для партнерів, так і для позичальників.

Наведені в таблиці дані свідчать про відмінну кредитну історію всіх трьох підприємств. Проте показники діяльності позичальників на ринку, їх зв'язків з контрагентами показують значну залежність від покупців ПП «Тополь», що значно впливає і на обсяги виторгу.

Високий кредитний рейтинг говорить також і про фінансову дисципліну підприємства-позичальника, його відповідальність і ступінь довіри до нього фінансово установ. Цей показник вигідно виділяє клієнта серед числа інших претендентів на отримання фінансових активів і надає додаткову перевагу при прийнятті рішення.

В цьому розумінні кредитний рейтинг виступає як цифрова оцінка кредитоспроможності і яка демонструє рівень ризиків та ймовірність дефолту суб'єкта кредитних історій.

Кредитний рейтинг відображає якість менеджменту підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Показники якості управління клієнтів ТОВ «Таліон Плюс»

Показники	Ваговий коефіцієнт	Фінансові показники ТОВ "Раум"	Фінансові показники ТОВ "Логос"	Фінансові показники ПП "Тополь"
Ефективність управління	0,04	0,18	0,17	0,18

Позиція на ринку	0,04	0,16	0,18	0,15
Показник якості та своєчасності надання фінансової звітності	0,07	0,24	0,27	0,21

Узагальнюючи отримані дані, бачимо, що найкращу позицію на ринку займає ТОВ «Логос». Найнижчі показники якості управління у ПП «Тополь», пояснюється залежністю товариства від інших контрагентів ринку.

Кредитний рейтинг є інформаційно-аналітичним продуктом, який формується у результаті діагностики усіх аспектів діяльності підприємства.

Одже, використання кредитних рейтингів дозволяє керівникам фінансової компанії ТОВ «Таліон Плюс» з видачі кредитів чи іншого фінансування, створення резервів, встановлення лімітів, здійснення моніторингу кредитного портфеля. Також застосування рейтингів дає працівникам компанії можливість покращувати якість планування і прогнозування отримання ресурсів.

Беручи до уваги специфіку діяльності компанії, варто також зазначити, що рейтинги позичальників впливають також на відсоток та суму авансу, що видається клієнту, відсоткову ставку, а отже, і вартість послуг фінансування та адміністрування дебіторської заборгованості.

У цьому контексті рейтингова оцінка також може викликати зниження витрат або усунути необхідність одержання гарантій і застав, формує позитивний імідж компанії на фінансовому ринку.

Рейтинги необхідні і для здійснення коректного вибору в умовах як надлишкової, так і неповної інформації, оскільки в обох випадках працівникам компанії важко зробити правильне рішення: якщо даних забагато, то їх складно узагальнити й структурувати, якщо замало – висока ймовірність зробити помилку, зумовлену відсутністю важливих параметрів [25].

Таким чином, проведений аналіз дефініцій дозволяє визначати рейтинг як детальний порівняльний огляд роботи системи, який використовується для управлінського вибору та спирається на фінансові дані й експертні судження. Таке уточнення, по-перше, характеризує рейтинг і як метод управління, і як

його мету, по-друге, відображає всеохоплюючий характер даного виду оцінки [45, с. 450].

Останніми роками саме рейтингування стало найбільш популярним засобом згортання інформації у великому масштабі. Головне пояснення цьому - вони є інформаційним продуктом, що найбільш наочно відбиває положення й перспективи підприємства, його продукту в конкурентному ринковому середовищі.

Таким чином, в умовах нестабільної фінансової ситуації в Україні необхідним є використання нової схеми управління підприємствами завдяки рейтинговим оцінкам, що посилить миттєву реакцію апарату управління фірми на зміни факторів.

РОЗДІЛ 3

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕЙТИНГОВИХ ОЦІНОК ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Недоліки та обмеження традиційних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників

Виконавши аналіз сучасні методи і підходи, котрі застосовуються у вітчизняній та світовій практиці для встановлення рейтингової оцінки різних підприємств, бачимо, що фактично всі вони містять недоліки і гостро потребують вдосконалення, уточнення. Початковою проблемою є те, що вітчизняні фінансові організації застосовують доволі значний широкий спектр методик оцінки кредитоспроможності, точного визначення рейтингу кожного позичальника.

Проте фінансові організації самостійно розробляють власну внутрішню оцінку з реальними особливостями своєї кредитної політики, всіх технологічних можливостей, загальної спеціалізації конкретної фінансово-кредитної установи, чітких умов укладеного договору, займаного місця на місцевому ринку, поточного рівня економічної та політичної стабільності в самій державі тощо. При цьому вони фіксуються лише у внутрішніх документах [49, с. 50].

В результаті застосовуються різні методики, які мають недоліки. Основним недоліком номерних методик є їхня слабка деталізація, оскільки вони не враховують усіх чинників, не дозволяють отримати інтегральну оцінку і встановити реальне місце кожного з них у загальному списку. Мінусом регресійних методик є нездатність визначити рейтинг, який можна використовувати при розрахунку ліміту кредитування. Головна проблема індексного методу полягає у виборі найважливіших та найінформативніших фінансових коефіцієнтів, кожний коефіцієнт відображає певний напрямок діяльності позичальника [26].

Щодо НБУ, то, як вже зазначалось, він здійснює рейтингування на основі системи CAMELS [16, с. 45]. Дана модель є досить ефективною, але і вона не позбавлена вад. Головним недоліком є повна відсутність аналізу змінення окремих важливих показників у часі. Так, якщо повністю не враховувати такі фінансові тенденції, то підприємство, у якого загальний фінансовий стан помітно погіршується, за однакових загальних показників, у конкретний певний момент часу рейтинг не відрізняється від іншого підприємства, що активно і успішно розвивається, а в іншого швидко нарощуються фінансові проблеми, хоча й поточні показники в даний конкретний момент часу у них однакові.

Разом з тим, при обчисленні інтегрованого загального показника припускається, що усі зміни всіх 5 важливих показників є одноковими, мають узагальнений рейтинг “3”, однак реальне становище цих двох підприємств у поточній системі може вагомо суттєво різнитись. Тобто різні показники володіють різними фінансовими властивостями та мають певну вагу. Недостатньо враховується також у рейтинговій системі CAMELS і якісний аспект зобов’язань клієнта-позичальника (їхня структура за різними видами і чіткими строками), не досліджується загальний стан безпеки, а також рівень розвитку самого клієнта та загальний його вплив на загальну фінансову стабільність – до цієї важливої характеристики належить, його робочі відносини з місцевою владою, наявність ліцензії, дозволи, присутність кореспондентських відносин, реальна присутність у різних галузях. Також значним недоліком є повна закритість використання цього рейтингу: він є виключною власністю НБУ і відповідно не підлягає офіційній публікації в медіа. Але, в моделі немає чітких показників структури всіх активів, повністю невизначена методика загальної оцінки менеджменту, присутня значна суб’єктивність оцінювання експертами поточної діяльності даного підприємства, показники часто неможливо розрахувати згідно з оприлюдненими фінансовими звітами, існує значна проблема належної оцінки всіх потенційних ризиків [70, с. 37].

В основі всієї методики рейтингування, котра застосовується в фінансовій компанії ТОВ «Таліон Плюс», закладений коефіцієнтний підхід. Оцінювання

кредитоспроможності за рахунок фінансових коефіцієнтів володіє значною низкою недоліків.

По-перше, не варто обмежуватися чи надавати велику перевагу лише одному з необхідних індикаторів, тому що вони недостатньо повно характеризують реальну кредитоспроможність потенційного позичальника. Існує ще безліч важливих критеріїв, які потрібно обов'язково враховувати при такому аналізі.

По-друге, в умовах сучасної нестабільної економіки, умовах стрімкого зростання цін економічні індикатори вже не є основною для оцінки реальної здатності клієнта-позичальника погасити свою позику у чітко встановлений строк.

По-третє, повністю відсутня універсальна єдина база оптимальних розрахункових значень фінансових коефіцієнтів. Їхній необхідний рівень постійно поточного стану економіки в державі.

Повна відсутність інформації про всі динамічні процеси значно збільшує загальну невизначеність відносно майбутнього фінансового стану кожного підприємства, потенційний ризик при його кредитуванні [39, с. 115].

Таким чином, основними значними проблемами практичного застосування різноманітних методик рейтингування є наступні: одні й ті самі фінансові індикатори в різних чинних методиках запропоновано обчислювати за зовсім різними формулами, використовуючи відмінне внутрішнє інформаційне забезпечення, що значно спотворює кінцеве сприйняття ідентичних фінансових показників; велика різноманітність наявних методів оцінки аналогічних фінансових об'єктів сприяє маніпулюванню різними підходами для реалізації власних особистих цілей (свідоме штучне покращання чи навмисне погіршення реальної поточної ситуації); окремі інтегральні складні методики містять розрахункові показники, отримання кінцевих значень яких потребує складних експертних методів, постійного проведення соціологічних досліджень, що безпосередньо зумовлює високий загальний рівень суб'єктивності кінцевого оцінювання.

Незважаючи на наявні недоліки, аналізовані методи рейтингування непогано оцінюють стан позичальника. Більш суттєві проблеми виникають із застосуванням важливих якісних характеристик самого позичальника при об'єктивній оцінці його фінансової діяльності, які повністю не мають точного кількісного вираження. Через виключно суб'єктивізм такої оцінки всіх якісних факторів усі чинні методики носять переважно емпіричний характер, до того ж значна більшість експертних оцінок побудована на дистанційному фінансовому аналізі, що реально може призвести до хибних спостережень і невірних кінцевих висновків. Як важливий наслідок, часто виникають значні труднощі з одержанням єдиної загальної оцінки кредитоспроможності позичальника з подальшим узагальненням як цифрових, так і всіх нецифрових даних.

Виконане дослідження дозволяє також сформулювати висновок, що важливим питанням аналізу реальною здатністю обслуговувати отримане позикове фінансування та різними впливами зовнішніх негативних факторів на загальну діяльність самого підприємства не приділяється належна відповідна увага.

У більшості конкретних випадків підприємство розглядається як ізольована одиниця, котра розвивається цілком незалежно від загальних поточних тенденцій розвитку певної галузі та перебуває повністю над конкурентним середовищем. Тим часом, практично всі розрахункові показники кредитоспроможності, що активно використовуються на практиці, обчислюються за даними лише за минулий фінансовий період, до того ж усі вони носять статичний характер.

Певні складнощі при оцінці кредитоспроможності породжуються інфляційними процесами, які спотворюють показники, можливість погашення позикової заборгованості. Це відноситься, наприклад, до показників оборотності капіталу і окремих його частин (активів, основного капіталу, запасів), неоднаковою динамікою об'єму обороту через випереджаюче зростання цін на реалізовану продукцію [49, с. 65].

Проводячи оцінювання кредитоспроможності клієнта, фінансово-кредитна організація фактично встановлює рівень кредитного ризику, який

вона згодом візьме на себе, налагоджуючи фінансові стосунки з цим конкретним клієнтом. Однак у жодній з поточних методик немає чіткого показника, який би точно оцінював загальний рівень кредитного ризику.

Нагальною сучасною проблемою об'єктивної оцінки кредитоспроможності всіх позичальників фінансових установ і надалі залишається створення уніфікованої системи критеріальних необхідних значень фінансових коефіцієнтів поточного стану, ціла множина оптимальних значень, котра обумовлена певною галузевою приналежністю, абсолютно не враховують наявних галузевих особливостей і загальної специфіки поточної діяльності.

Проблемою загальної рейтингової оцінки є певна нечіткість усіх критеріїв при точному визначенні фінансових класів рейтингу, надто значне ранжирування усіх позичальників по різних класах кредитоспроможності (5 класів: «А», «Б», «В», «Г», «Д»). До того ж, щоденна практика побудови внутрішніх критеріїв комплексної оцінки рівня кредитоспроможності потенційних позичальників часто штучно завищують їхній реальний клас, що зрештою приводить до штучного віртуального поліпшення фактичного фінансового стану клієнта-позичальника і незаконного зменшення розрахункової суми необхідного резерву.

Так, реально існує декілька ключових чинників недоліку використання лише фінансової звітності:

1) Фінансова звітність зазвичай складається на одну визначену конкретну дату, а тому вона не відображає повністю усіх процесів, які відбуваються протягом тривалого періоду між датами складання нової звітності;

2) Значною вагомою проблемою в сучасній Україні є загальна недостатність якісної внутрішньої звітності, належного високого рівня її зовнішнього аудиту;

3) Для одержання дійсно об'єктивних кінцевих результатів слід уважно аналізувати велику значну кількість всіх фінансових звітів різних позичальників за низку минулих періодів. Такий фінансовий аналіз не завжди можливо швидко провести через повну відсутність необхідних даних, особливо

у випадку надання зовнішнього фінансування лише новоствореним невеликим підприємствам;

4) Виникає неможливість зіставлення отриманих результатів через суттєві відмінності у загальній методології складання, а також через значну нестабільність поточних економічних умов, за яких дані фінансові результати були реально досягнуті [49, с. 52].

Таблиця 3.1

Загальні проблеми практичного застосування методик рейтингування в Україні

Проблема	Наслідки
Неоднорідність формул та інформаційного забезпечення	Ідентичні фінансові індикатори обчислюються за різними формулами та з різним внутрішнім інформаційним забезпеченням, що спотворює кінцеве сприйняття
Можливість маніпулювання результатами	Велика різноманітність методів оцінки аналогічних об'єктів сприяє маніпулюванню для реалізації власних цілей (штучне покращання/погіршення ситуації)
Високий рівень суб'єктивності	Окремі інтегральні методики потребують складних експертних методів та соціологічних досліджень, що зумовлює високий рівень суб'єктивності кінцевого оцінювання.
Складність узагальнення даних	Існують труднощі з одержанням єдиної оцінки кредитоспроможності та узагальненням цифрових і нецифрових (якісних) даних
Ізольований розгляд підприємств	Підприємство розглядається як ізольована одиниця, незалежна від галузевих тенденцій та конкурентного середовища
Статичний характер показників	Розрахункові показники обчислюються лише за минулий фінансовий період, носять статичний характер і не враховують динамічних процесів
Спотворення показників інфляцією	Інфляційні процеси спотворюють показники, зокрема оборотності капіталу, що ускладнює оцінку можливості погашення позики
Відсутність показника оцінки ризику	Жодна з поточних методик не має чіткого показника, який би точно оцінював загальний рівень кредитного ризику
Нечіткість критеріїв ранжирування	Нечіткість критеріїв при визначенні фінансових класів, надто значне ранжирування (5 класів), що призводить до штучного завищення класу та зменшення необхідного резерву
Проблеми фінансової звітності	1. Звітність складається на одну дату і не відображає процесів у часі. 2. Недостатність якісної внутрішньої

	звітності та зовнішнього аудиту. 3. Складність аналізу звітів за низку періодів (особливо для новостворених підприємств). 4. Неможливість зіставлення через відмінності в методології складання та нестабільність економічних умов.
Загальні проблеми в Україні	Використання значної кількості індикаторів, неврахування фактору часу, наявність суб'єктивізму, відсутність національних рейтингових агенств, недовіра до результатів рейтингування

Отже, виділяємо наступні проблеми у сфері рейтингування в Україні: використання в існуючих методиках значної кількості індикаторів, неврахування фактору часу при визначенні рейтингу фінансової установи, присутність фактора суб'єктивізму в процесі присвоєння установі рейтингу, відсутність в Україні національних рейтингових агентств, відсутність рейтингової діяльності, значний рівень недовіри до результатів рейтингування (дод. Д).

3.2. Шляхи вдосконалення механізму оцінки кредитоспроможності підприємств

Варто виділити основні напрямки, за якими було удосконалено методи оцінки кредитоспроможності позичальника:

- затверджений перелік важливих економічних показників;
- постійно враховується необхідна галузева специфіка;
- більш деталізоване і суворіше визначення кредитного класу самого позичальника [45, с. 25].

Враховуючи це, а також проблеми, які на даний час все ще залишаються невирішеними в сфері рейтингування, серед основних напрямів оптимізації системи кредитоспроможності виділяють наступні (рис. 3.1):

✓ законодавче закріплення на державному рівні єдиної методики розрахунку рівня кредитоспроможності всіх позичальників з комплексним необхідним набором фінансових показників та розрахункових коефіцієнтів для

повноти і всебічної різнобічності аналізу фінансової діяльності кожного підприємства-позичальника;

✓ негайне впровадження оновленої методики оцінки кредитоспроможності та відповідної системи рейтингування усіх позичальників, заснованої не тільки на поглибленому аналізі фінансового стану безпосередньо самого позичальника, а й на якісній оцінці усіх зовнішніх критичних факторів, які безпосередньо оточують конкретне підприємство та сильно впливають;

✓ підвищення освіти, постійної кваліфікації наявних кадрів, забезпечення надзвичайно високого рівня необхідних знань фінансової справи, бухгалтерського обліку та якісного економічного аналізу, а також досконале володіння різними математико-статистичними методами, загальною здатністю проводити глибокі аналітичні дослідження в галузі чіткої оцінки перспектив подальшого розвитку [65, с. 259].

Крім названих, варто запропонувати такі шляхи вдосконалення та розвитку рейтингових методик:

- забезпечення відкритості інформації рейтингу для широкого загалу користувачів; доступ до даних, на основі яких будується рейтинг для того, щоб сам користувач міг проаналізувати ситуацію;
- розробка спеціальної інформаційної бази звітності для фінансових установ, яка б регулярно оновлювалась, для подальшого використання в аналізі;
- «прив'язка» питомої ваги параметричних коефіцієнтів до змін в економічній системі;
- глибокий якісний аналіз та оцінка ризиків (валютного, операційного тощо), урахувуючи вплив різноманітних факторів (політична та економічна ситуація в країні, зміна ринкової кон'юнктури світового ринку тощо).

Для вдосконалення процесу рейтингування в Україні, згідно визначених у рішенні НКЦПФР, вважаємо, що рейтингова оцінка підприємств-позичальників має відбуватися згідно з чіткою та уніфікованою процедурою (алгоритмом) (рис. 3.2).

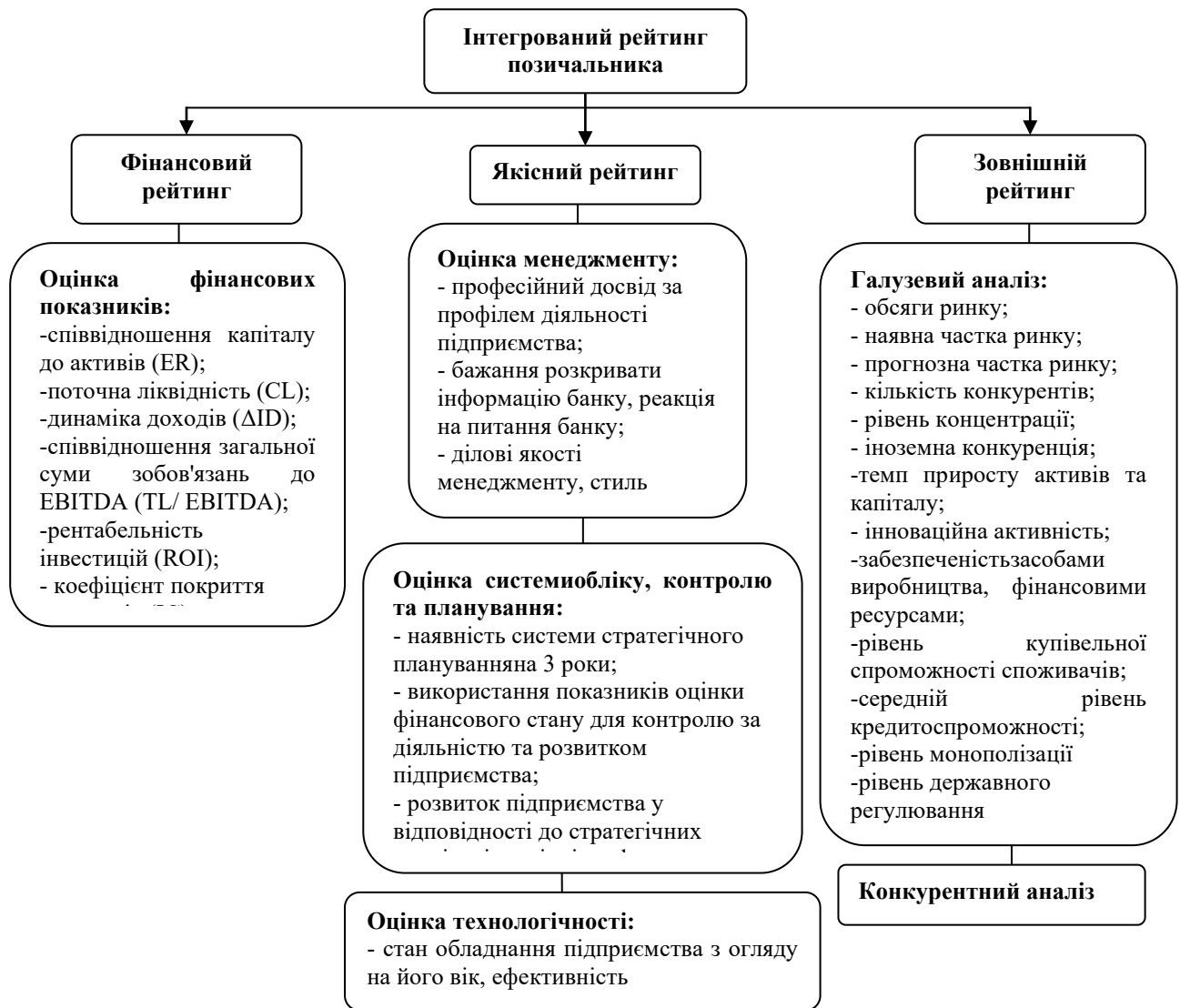


Рис. 3.2. Методичні підходи до рейтингування позичальників фінансово-кредитних установ [55, с. 17]

Проте відомості про фінансовий стан клієнта, розрахунок яких встановлений даною методикою, оцінюють здебільшого стан підприємства. Усунення цього важливого недоліку в системі оцінки кредитоспроможності є також якісний аналіз формування усіх грошових потоків підприємства – клієнта-позичальника. Для повного аналізу грошового потоку беруться, як правило, фінансові дані за 3 останні повні роки. Кредитоспроможним вважається те підприємство, яке демонструє стійке перевищення усіх вхідних грошових потоків над усіма вихідними.

Імовірність отримання конкретним підприємством кредиту (позикового фінансування) характеризує також реальна наявність, загальний обсяг та висока

якість забезпечення. Як показує світовий досвід кредитування в усіх західних країнах, при детальному аналізі наданого забезпечення кредиту слід обов'язково звертати посилену увагу на такі важливі характеристики, як тривалий термін поточної служби, загальний стан і вся структура активів самого позичальника. При цьому дуже велику роль додатково відіграє критичний фактор, пов'язаний з сучасною технологією, адже якщо усі активи позичальника є технологічно застарілими, то їхня реальна цінність як ефективного забезпечення буде вкрай невелика, оскільки їх дуже важко буде швидко перетворити у ліквідні грошові засоби у випадку очевидної недостатності поточних доходів позичальника для повного погашення всієї існуючої заборгованості за кредит. [49, с. 67].

Враховуючи, що оцінка кредитоспроможності в компанії ТОВ «Таліон Плюс» запропонована нами методика також основана на проведенні оцінки позичальника за допомогою коефіцієнтів.

Отже, запропонований алгоритм включає наступні етапи:

оцінювання фінансового положення компанії, а саме:

дослідження (замість аналіз) індикаторів ліквідності боржника (замість позичальника);

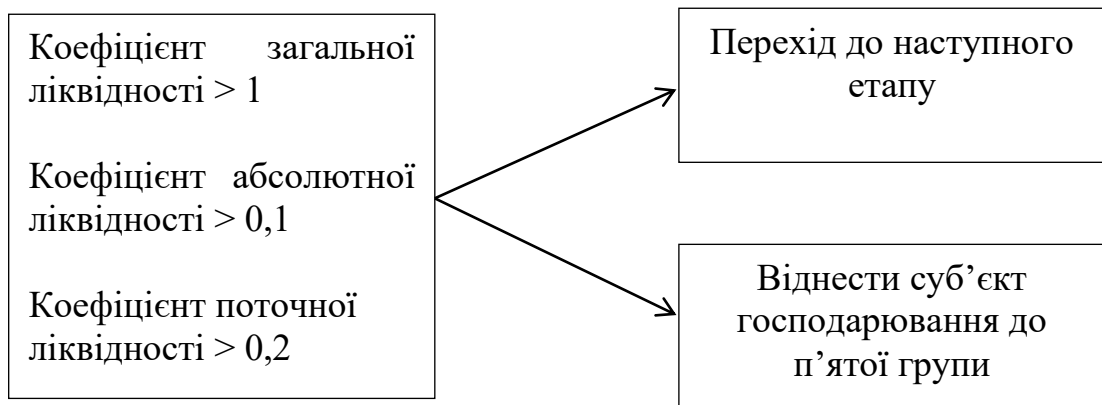
вивчення (замість аналіз) коефіцієнтів;

якісне оцінювання (замість аналіз) позичальника;

аналіз зовнішнього оточення (замість середовища) клієнта фінансової установи (замість компанії).

До першої групи індикаторів оцінки позичальника належать ті, що безпосередньо характеризують його ліквідність. Слід зазначити, що позитивний результат залежить від відповідності значень показників загальноприйнятим нормам.

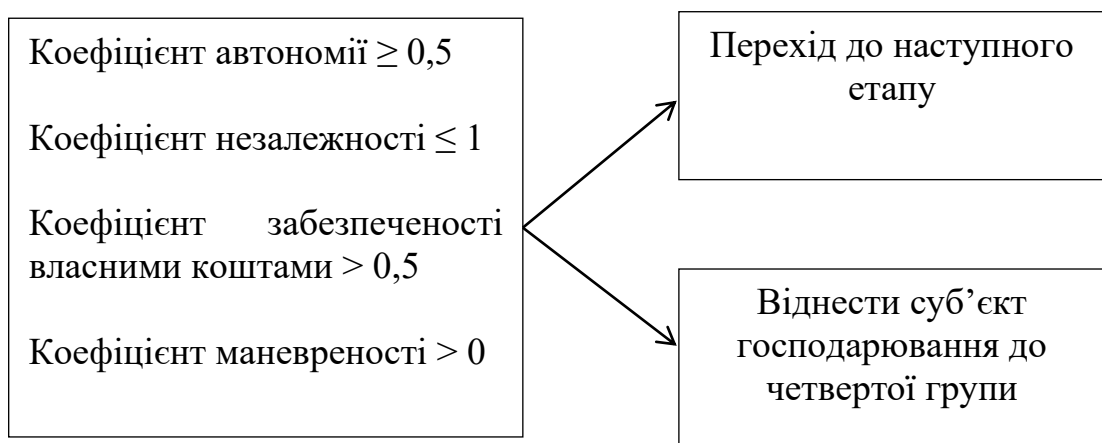
Тому перший етап запропонованого алгоритму має такий вигляд (рис. 3.3).



За допомогою показників ліквідності пропонується визначати платоспроможність клієнта фінансової компанії. Отже, якщо показники не відповідають установленим спеціалістами фінансової компанії значенням, можна стверджувати, позичальник відноситься до групи клієнтів з незадовільною фінансово-економічною діяльністю, із ризиком збитків; імовірність повного погашення дуже низька. У такому випадку керівництво ТОВ «Таліон Плюс» повинно відмовити клієнту в наданні кредиту (факторингового фінансування).

У другу групу доречно зарахувати показники, які описують фінансову незалежність. Необхідно підкреслити, що позитивне значення залежить від відповідності значень показників загальноприйнятим нормам.

Тому другий етап запропонованого алгоритму має такий вигляд (рис. 3.4).



Якщо показники позичальника не відповідають нормативним значенням, встановленим фінансовою компанією, можна стверджувати, що фінансова діяльність клієнта потребує пильнішого контролю, існує імовірність

прострочення повного розрахунку за кредитом. У такому випадку клієнт відноситься до четвертої групи.

Тому третій етап запропонованого алгоритму має такий вигляд (рис. 3.5).

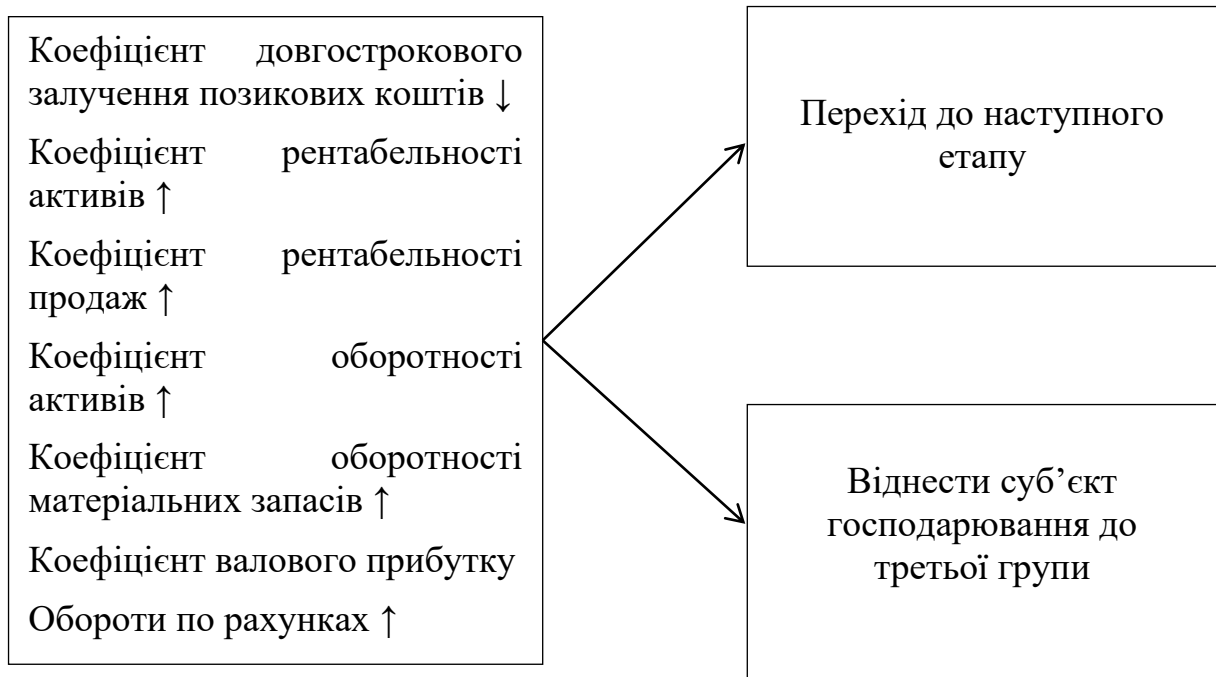


Рис. 3.5. Третій етап алгоритму для визначення кредитоспроможності клієнтів ТОВ «Таліон Плюс»

Позичальники, значення коефіцієнтів яких відповідають їх нормативним тенденціям, мають успішну фінансову діяльність. Наступний етап охоплює дослідження кредитної історії позичальника в різних фінансово-кредитних установах та його внутрішнього середовища. Зокрема, на даному етапі варто звернути увагу на наявність погашених і діючих кредитів, їх умови та, особливо, якість погашення; слід врахувати якість менеджменту.

Останній етап методики, що пропонується використовувати в фінансовій компанії ТОВ «Таліон Плюс», - оцінка позичальника, зокрема об'єктивних (місцезнаходження клієнта, термін існування, специфіка діяльності, сезонність, наявність власної нерухомості, місце клієнта на ринку) та інших додаткових факторів його діяльності [39, с. 115].

Позитивна оцінка кредитоспроможності позичальника на всіх етапах даного алгоритму є підставою віднесення клієнта до першої групи.

До другої групи відносяться клієнти, що мають успішну фінансову діяльність, практику вчасного розрахунку відповідно до умов даної факторингової угоди, але негативну кредитну історію в будь-якій фінансово-кредитній установі чи зовнішні загрози.

Кінцевим етапом повного аналізу кредитоспроможності фірми на основі обраної методики є точне визначення кредитного класу самого позичальника для загальної оцінки перспектив подальшої співпраці даної фінансової компанії з цим важливим контрагентом.

Розглянемо дієвість та ефективність запропонованої методики на прикладі одного з клієнтів ТОВ «Таліон Плюс» - ТОВ «Раум» (табл. 3.2).

Отже, проаналізувавши за допомогою коефіцієнтів ТОВ «Раум», бачимо, що коефіцієнти фінансового стану відповідають рекомендованим їх значенням, встановленим спеціалістами ТОВ «Таліон Плюс», лише на дві останні звітні дати. Аналіз якісних індикаторів позичальника вказує, що управління підприємством здійснюється ефективно, менеджмент має високий досвід роботи у даній сфері; продукція підприємства є якісною, а значить, і конкурентоспроможною, що забезпечує постійне зростання попиту на неї. Це, в свою чергу, забезпечує отримання підприємством прибутків, а у випадку позикового фінансування – вчасне їх повернення. Отже, фінансова історія клієнта є сприятливою, а прибуток компанії слугує джерелом повернення позики.

Аналізуючи зовнішнє оточення (табл. 3.3), можна дійти наступних висновків: підприємство працює в даній галузі досить довго, що дозволило йому встановити постійні зв'язки як з покупцями, так і з постачальниками. Однак сезонність продукції позичальника (найбільші обсяги реалізації припадають на березень-жовтень) та наявність кількох постійних клієнтів, здебільшого торгових мереж, не забезпечують стабільних прибутків протягом року. Крім цього, суттєвий вплив на прибутковість компанії мають наявність значної кількості конкурентів у галузі та обмежена територія реалізації продукції.

Таблиця 3.3

Індикатори зовнішнього оточення ТОВ «Раум»

Критерій	Значення
Рівень конкуренції	високий
Галузеві особливості	сезонність діяльності
Географічна діяльність підприємства	Київ і область
Термін співпраці з контрагентами	основні покупці і постачальники - 2-3 роки
Залежність бізнесу від постачальників	середня
Залежність бізнесу від покупців	середня

Резюмуючи отримані показники, можна стверджувати, що ТОВ «Раум» належить до четвертої групи позичальників (табл. 3.4).

Це вказує на велику ділову активність позичальника; добре налагоджені зв'язки з його контрагентами; відсутність суперечностей з фінансово-кредитними установами; стабільність на ринку; позитивні зміни в діяльності підприємства. Незадовільні значення фінансових показників протягом трьох звітних періодів змушують бути уважним до будь-яких ухвал керівництвом позичальника, і можуть вплинути на його надійність.

На основі даної інформації спеціаліст з факторингу може прийняти наступні рішення:

- ставка відсотка за фінансування та адміністрування дебіторської заборгованості – 21-23 % річних,
- відсоток авансування – 50-50 % від повної суми передани накладних,
- додатковий період фінансування (строк товарного кредиту, визначеного договором поставки між клієнтом і його дебітором) – 14-21 день.

Таким чином, бачимо, що застосування даного алгоритму дозволить фінансовій компанії ТОВ «Таліон Плюс» аналізувати потенційних позичальників досить швидко. Він дасть працівникам компанії змогу відмовляти клієнтам в наданні кредиту (фінансування) на першому ж етапі при невідповідності коефіцієнтів клієнта їх нормативам, або чітко визначати умови

кредитування (фінансування) клієнтів на наступних етапах оцінки їх фінансових характеристик і кредитоспроможності.

Перевагою запропонованої методики є також те, що, окрім системи коефіцієнтів, які дозволяють кількісно оцінити кредитоспроможність, до уваги беруться наступні показники:

- досліджується повна кредитна історія самого позичальника;
- проводиться оцінювання важливих показників, що відображають роботу підприємства на ринку та його тісну співпрацю з усіма контрагентами (фактичний термін функціонування підприємства за своїм поточним профілем, загальна залежність від ключових постачальників та основних покупців, усі галузеві та територіальні особливості господарської діяльності компанії);
- детально аналізуються ключові показники, що визначають загальну якість управління (ринкова позиція самого позичальника, загальна ефективність управління, повна достовірність і вчасна своєчасність надання необхідної інформації та усієї фінансової звітності);
- повністю відсутній суб'єктивізм у процесі оцінки рівня кредитоспроможності потенційного позичальника, оскільки немає чітких вагових коефіцієнтів для всіх показників.

Беручи до уваги наявну в фінансовій компанії ТОВ «Таліон Плюс» діючу методику оцінки загальної кредитоспроможності усіх її клієнтів, а також повністю взявши до уваги розроблений запропонований алгоритм глибокого аналізу кредитоспроможності, можна чітко виділити такі важливі шляхи її суттєвого покращення:

врахування поточної галузевої специфіки усіх підприємств-позичальників, що надалі дозволить враховувати унікальні особливості та загальну тривалість фінансового ділового циклу цих підприємств;

посилення якісного відбору ключових фінансових коефіцієнтів, які реально входять у загальну методику розрахунку фінансового стану клієнта-позичальника, через їхнє виключення тих із них, що мають сильно взаємодоповнюючий характер (наприклад, коефіцієнти як поточної, так і швидкої ліквідності). Однак, при такому кроці слід чітко враховувати, що всі

вони у кінцевій сукупності повинні повністю відповідати вимогам надання комплексної характеристики;

додатковий аналіз важливих якісних показників, таких як контрагенти самого позичальника, успішність загальної діяльності котрих забезпечує також фінансову успішність справ і самого клієнта-позичальника, його реальне місце та загальна репутація на фінансовому ринку, якість його топ-менеджменту;

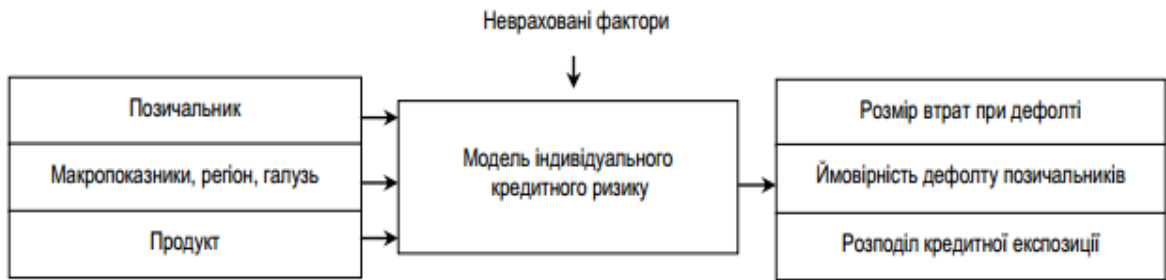
глибокий аналіз зовнішнього ринкового середовища, в якому реально функціонує дане підприємство, зокрема аналіз його ключових постачальників, основних покупців, а також конкурентів.

3.3. Міжнародний досвід оцінки ризиків у кредитуванні та його імплементація в Україні

Необхідною умовою успішного розвитку фінансово-кредитної установи є розробка оригінального моделювання оцінки фінансових, зокрема кредитних, ризиків.

Ризик кредитної діяльності завжди є складним для об'єктивної оцінки, оскільки, залежно від основного суб'єкту носія, розрізняють фінансовий ризик індивідуального окремого позичальника (індивідуальний).

Модель індивідуального кредитного ризику (рис. 3.6) являє собою пряме перетворення усіх факторів потенційного ризику (як видно на стрілці ліворуч) у ключові показники кількісної оцінки ризику (стрілка праворуч). При цьому в будь-якій моделі або конкретній методиці оцінки завжди незмінно присутні різноманітні невраховані фактори (стрілка зверху). Фактори поточного фінансового стану клієнта-позичальника (усі фінансові показники) відображають його реальну кредитоспроможність саме в поточний момент, а значна більша частина нефінансових ключових показників формує його стійкість у подальшій довгостроковій перспективі.



Кредитний портфельний ризик – це можливість зменшення вартості частини активів фінансово-кредитної організації або зниження їхньої прибутковості відносно розрахункового запланованого рівня відповідно з динамікою структурних елементів кредитного механізму, впливає на фінансовий стан такої установи та її платоспроможність [64, с. 13].

У фінансовій літературі існує спектр моделей кредитного скорингу, передбачають прогнозування функції ймовірності втрат кредитного портфеля фінансово-кредитної організації, але відрізняються фундаментальним припущенням щодо визначення кредитних втрат.

Базою для органів нагляду та регуляторних органів багатьох країн ЄС оцінки портфельних ризиків стали положення Базеля II, які визначають основні тенденції та досягнення кількісної оцінки кредитного ризику.

Особливу увагу в документі приділено методології VaR – інструменту, що дозволяє визначення найбільшої суми, котру не можна перевищити, з заданою ймовірністю.

За такого підходу щоб визначити загальний ризик кредитної діяльності можна використати таку формулу:

$$VAR_n = l + k_{\infty} \sqrt{\sum \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \sigma_i * \sigma_j * \rho} \quad (3.1)$$

де l - середня величина збитків за кредитним портфелем; k_{∞} - поправковий коефіцієнт (квантиль), що визначає положення значення випадкової величини (симетрично в обох "хвостах" розподілу) відносно середнього, вираженого в кількості середньоквадратичних відхилень; σ - стандартне відхилення

можливих збитків за i -ю (j -ю) кредитною угодою; ρ - коефіцієнт кореляції ймовірностей дефолту i -го та j -го позичальників [14, с. 129].

Перевагами застосування методу VaR є наступні: розрахунок ризику зводимо до ключового значення, яким зручно керувати; шанс понести втрати порівнюють з реальною загрозою. Щодо недоліків методу, то ту виокремлюють недооцінку потенційних втрат; недооцінку ризику; відсутність субадитивності.

Розширенням показника VaR є кредитний CVaR, що відображає ймовірнісний розподіл можливих кредитних втрат і відповідає на питання «Яку величину збитку не буде перевищено з ймовірністю α у найближчі N днів?»

Суттєву увагу в документі присвячено також внутрішнім способам оцінювання й аналізу кредитних загроз, що базуються на принципах VaR та масово застосовуються світовими грошовими установами, а саме:

конкретні методики й актуарний підхід до оцінювання фінансового ризику (базується на імітуванні невиконання боргових зобов'язань як процесу Пуассона, наприклад, методика CreditRisk+);

трактування дефолту як обґрунтованого вибору власників активів не захищати свої борги заради продовження діяльності компанії (наприклад, система KMV Portfolio Manager, відповідно до якої кредитний ризик розраховується як трансформація майбутньої ринкової ціни активів, а VaR обчислюється відштовхуючись від відхилень центрального розподілу очікуваних втрат);

новітні концепції, які спираються на ідею ризикової вартості як кінцевої міри загроз, потрібної для визначення необхідного обсягу банківського капіталу (методика CreditMetrics, спосіб Монте-Карло);

модель, розроблена на базі методу «згори вниз» (приклад — модель Credit Portfolio View, що бере до уваги вплив макроекономічних чинників на кредитний ризик всього портфеля).

У відносному вираженні ступінь портфельного ризику вимірюється за допомогою такого коефіцієнта:

$$CSV = L \cdot (1 + p_{sv} \cdot n_{sv}) / p_{sv} \quad (3.2)$$

Цей коефіцієнт доцільно застосувати при порівнянні ступенів рівня ризику кредитних портфелів, тобто при визначенні того, який з кредитних портфелів є більш або менш ризиковим.

Запишемо коефіцієнт CSV у такому вигляді:

$$CSV = L/psv + L \cdot nsv \quad (3.3)$$

Як бачимо, коефіцієнт CSV – це сума двох доданків: L/psv та $L \cdot nsv$. Перший з них є відношення середньозваженого кредитного портфельного ризику (L) до позитивного середнього семіквадратичного відхилення кредитних ризиків щодо угод кредитного портфеля (psv). Оскільки, чим менше значення (L) і чим більше значення (psv), тим меншим є рівень загроз, то, очевидно, що, чим меншим буде відношення L/psv , тим меншим буде й рівень ризику.

Другий доданок є добутком середньозваженого кредитного портфельного ризику (L) на негативне середнє семіквадратичне відхилення кредитних ризиків щодо угод кредитного портфеля (nsv). Оскільки, чим меншими будуть значення цих показників, тим меншим буде рівень ризику кредитного портфеля, то, відповідно, чим меншим буде добуток цих показників, тим меншим буде рівень ризику [12].

Також при оцінюванні усіх кредитних ризиків за виданими позиками фінансово-кредитні організації застосовують спеціальну систему кредитної класифікації, згідно з якою всі кредити поділяються на ризикові класи: 1) позики із найменшим ризиком; 2) позики із значно підвищеним ризиком; 3) позики із критичним граничним ризиком; 4) особливі кредити.

При цьому, до інформації, яку варто використовувати під час виявлення та вимірювання кредитних ризиків, на думку зарубіжних спеціалістів, варто відносити:

основні загальні відомості про самого позичальника;

дані про поточний фінансовий стан клієнта;

інформація щодо наданого забезпечення за всіма кредитними операціями.

Дані про ключові показники зовнішнього оточення, котрі можуть впливати на якість роздрібного кредитного портфеля. іншу необхідну

інформацію, в т.ч. про операції, які не входять до складу роздрібного портфеля фінансов-кредитної установи [3, с. 115].

В Україні ж застосування названих методик оцінювання ризиків кредитування дуже обмеженим. Так, основними проблемами створення та використання методик аналізу ризиків кредитування, розроблені вітчизняними фінансовими установами, заснованих на методології VaR, є: недостатність (повна відсутність) попередні відомості про численні параметри транзакцій і замовників, необхідних для верифікації і калібрування моделей; неповнота, неточність, нестача аналітичних відомостей через особливості фінансово-кредитної організації чи специфіку її кредитної стратегії; застосування припущення про стандартний розподіл [57, с. 135].

Враховуючи це, на увагу застосування заслуговує метод Монте-Карло. Він є більш універсальним, ніж інші методики, дозволяє отримати проміжні сценарії і більш точну оцінку ризику. Також перевагою методу Монте-Карло є те, що він передбачає використання будь-якого розподілу імовірностей на відміну від параметричних методів, що базуються на нормальному розподілі. Крім цього, даний метод є досить простим і гнучким, що дозволяє один іраз запрограмувати алгоритм і використовувати його для всіх розподілів.

Ці переваги обґрунтовують доцільність використання методу Монте-Карло у вітчизняних фінансових установах.

Загалом, в Україні в даний момент нагальним є питання об'єднання значної кількості методів управління загрозами по позиках в уніфіковану систему моніторингу й лімітування загроз на спільній базі відповідно до національних реалій та у згоді зі світовими нормами Базельського комітету. Ключовими його документами стали видані в липні 1977 та червні 2004 року нормативи оцінки достатності капіталу («Базель I» та «Базель-2»). Відповідно до них, фінансові організації розвинутих західних країн зобов'язані володіти капіталом, що становить, принаймні, 7% від загальної суми усіх власних неліквідних активів.

Надзвичайно важливим кроком є створення особистих технологій, що дають змогу в майбутньому накопичувати потрібну інформацію для розробки й

поліпшення методів до вимірювання ризиків кредитування. Використання українськими фінансовими організаціями зарубіжного досвіду в удосконаленні оцінки кредитних ризиків повинне йти через впровадження засобу перерозподілу позикових ризиків, який полягає у запобіганні імовірним, небажаним розбіжностям дійсних результатів від очікуваних, використовуючи такі фінансові інструменти, як: кредитні деривативи, сек'юритизація активів, або реструктуризація наявних кредитних портфелів.