

**Тема 5.
ОЦІНЮВАННЯ
КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ
ПОЗИЧАЛЬНИКА.**

РЕКОМЕНДОВАНІ ПІДРУЧНИКИ, ПОСІБНИКИ ТА МОНОГРАФІЇ

- Кредитування і контроль: Підручник. Т. С. Смовженко, Р. А. Слав'юк, Р. Р. Коцовська, В. Б. Шатковська-Шморгай, Н. В. Дунас, З. М. Карасьова / За загальною редакцією Т. С. Смовженко, Р. А. Слав'юка. – К: УБС НБУ, 2012. – 375 с.
- Версаль, Н.І. Теорія кредиту [Текст]: навчальний посібник / Н.І. Версаль, Т.В. Дорошенко. – К.: Києво-Могилянська академія, 2007. – 481 с.
- Владичин У.В. Банківське кредитування [Текст]: навчальний посібник / За ред. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2008. – 589 с.
- Вовк, В.Я. Кредитування і контроль [Текст]: навчальний посібник / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
- Гриджук, Д. М. Забезпечення кредитних зобов'язань у діяльності банків [Текст] / Д. М. Гриджук, В. О. Олійник. – К. : Істина, 2001 .- 256 с.
- Денисенко М.П., Домрачев В.М. та інші. Кредитування та ризики. Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008.–480 с.

план

- 5.1. Методи оцінки кредитоспроможності позичальника та аналіз кредитного проекту
- 5.2. Етапи аналізу фінансового стану позичальника
- 5.3. Визначення на основі балансу показників платоспроможності та фінансової стійкості позичальника
- 5.4. Аналіз банком звіту про фінансові результати. Визначення рентабельності позичальника – юридичної особи
- 5.5. Визначення показників, що характеризують рух грошових потоків позичальника
- 5.6. Визначення банком показників ділової активності позичальника
- 5.7. Методи якісної оцінки кредитоспроможності позичальника

5.1. Методи оцінки кредитоспроможності позичальника та аналіз кредитного проекту

Сучасні вимоги банків-кредиторів щодо кредитоспроможності, в першу чергу, пов'язані із наявністю у позичальника здатності заробити кошти для погашення кредиту в ході їх нормального кругообігу.

Кредитоспроможність можна виділити як основний критерій, який забезпечує ефективність кредитних відносин.

Банк повинен проводити комплексну оцінку кредитоспроможності позичальника **щоквартально** і сам факт цього має стимулювати позичальника підвищувати ефективність своєї фінансово-господарської діяльності.

Найбільш часто вживані поняття кредитоспроможності :

- 1) *Кредитоспроможність* - це здатність позичальника повністю та у визначений термін розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями .
- 2) *Кредитоспроможність* – це якісна оцінка позичальника, яка дається банком до вирішення питання про можливість і умови кредитування та дозволяє передбачити можливість своєчасного повернення позичок, а також їхнє ефективне використання .
- 3) *Кредитоспроможність позичальника* - це його здатність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.
- 4) *Кредитоспроможність* – наявність умов для отримання кредиту, спроможність повернути його в повному обсязі й у певний термін.
- 5) *Поняття кредитоспроможності* включає правовий і господарсько-фінансовий стан позичальника, який визначає наявність передумов для одержання ним кредитів, а також їх погашення у встановлені строки.
- 6) *Кредитоспроможність* - це здатність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

- зобов'язання позичальника можуть погашатися різними видами активів - як грошовими коштами, так і іншими активами, наприклад, готовою продукцією, товарами та ін. Це характеризується його платоспроможністю. Проте кредитні зобов'язання позичальника перед банком повинні бути погашені **виключно грошовими коштами**, що описує його кредитоспроможність;
- - як потенційне джерело погашення кредитної заборгованості доцільно розглядати потоки грошових коштів від **звичайної діяльності**, які носять **регулярний характер**, а не потоки випадкових грошових коштів;
- - судження про кредитоспроможність позичальника обов'язково повинно супроводжуватися вказівкою на конкретні умови кредитування, у контексті яких здійснювалася оцінка кредитоспроможності, тому що той самий позичальник може бути визнаний кредитоспроможним відповідно до одних умов кредитування і некредитоспроможним за інших обставин, це стосується наприклад, величини процентів, періодичності їх нарахування, періоду кредитування, способу погашення кредиту та ін. Тому неправильно характеризувати кредитоспроможність позичальника безвідносно до **конкретних умов кредитування**.
- Ця особливість обумовлює необхідність використання для оцінки кредитоспроможності позичальників терміну «**потік грошових коштів**», який слід розуміти як рух **виключно грошових коштів**, на відміну від значення терміна «**грошовий потік**», який трактується як рух не тільки грошових коштів, але і їх еквівалентів.

З урахуванням викладеного вище визначення поняття кредитоспроможності можна навести у такому вигляді:

- **кредитоспроможність** - це *спроможність позичальника, за конкретних умов кредитування, в повному обсязі і у визначеній кредитною угодою термін розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності .*

Оцінка кредитоспроможності потенційного клієнта банку – це фактично оцінка рівня ризику, який притаманний кредитним відносинам, оскільки кредитний ризик є ризиком невиконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями (сплата позичальником процентів і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься). Безперечно, не можливо досягти нульового ризику, тому правильне оцінювання кредитоспроможності позичальника є одним із декількох способів захисту від кредитного ризику.

Отже, **метою** аналізу кредитоспроможності є отримання банком якісної оцінки діяльності позичальника, на підставі якої він приймає рішення щодо можливості і умов кредитування або припинення кредитних відносин з ним, а також:

- визначення ризику, який банк може взяти на себе;
- визначення обсягів капіталу, що перебувають під ризиком;
- розробка заходів щодо запобігання та усунення ризику.

Склад і кількість показників оцінки кредитоспроможності визначаються тим, що кредитна заборгованість, крім надходжень від реалізації, має такі джерела погашення:

- - реалізація майна, прийнятого в заставу;
- - реалізація основних засобів позичальника;
- - гарантії третьої особи;
- - страхові відшкодування.

- Аналіз кредитоспроможності, фінансового стану клієнта й оцінка ризику за кредитом базуються на використанні таких **джерел інформації**:
- *матеріали, отримані безпосередньо від клієнта.* Вивчення фінансових звітів – балансу, звіту про фінансові результати, звіту про фінансово – майновий стан підприємства, тощо. Розрахунок різноманітних коефіцієнтів на базі цих звітів дозволить глибше зрозуміти дійсне становище потенційного позичальника;
- *матеріали про клієнта, які знаходяться в архівах і базах даних банку;*
- *необхідні відомості* можуть бути отримані від зовнішнього оточення клієнта (постачальники, кредитори, покупці продукції, обслуговуючі банки, податкова служба та ін.);
- *Інформація з бюро кредитних історій* за умови, що банк уклав угоду з кредитним бюро та отримав письмову згоду від потенційного позичальника на отримання відповідної інформації про його кредитну історію;
- *звіти та інші матеріали державних і приватних установ* (галузеві аналітичні дослідження, статистична інформація, інвестиційні довідники та ін.).

Після ознайомлення з документами, працівник банку проводить **особисту бесіду** з майбутнім позичальником-власником чи уповноваженим представником керівництва підприємства. У ході бесіди необхідно сконцентрувати увагу на таких **групах ключових запитань**, які становлять найбільший інтерес банку:

- **а) Загальні відомості про клієнта:**

- - *основна інформація про підприємство* (походження, термін активної діяльності);
- - *власність і менеджмент* (форма власності та організаційна побудова, перелік власників та засновників, наявність дочірніх компаній, утримувачі пакетів акцій, досвід, здібності і кваліфікація керівників, ефективність управління);
- - *правомочність*, яку юридична особа набуває тільки з моменту державної реєстрації його статуту у виконавчих органах влади;
- - *репутація позичальника*, його статус в діловому світі (до уваги також приймається своєчасність розрахунків за раніше отриманими кредитами, відповідальність керівників, якість звітів та інших документів, представлених у банк), дотримання ділової етики, договірної, платіжної дисципліни);
- - *оцінка продукції*, що випускається, її реалізація (наявність замовлення обсяги реалізації, основні споживачі, канали збуту, характер послуг, які надаються, конкурентоздатність на внутрішньому та зовнішньому ринках, попит на продукцію, послуги, обсяги експорту);
- - *система виробництва* (основні комплектуючі та сировина, постачальники, обладнання та технологія, робоча сила);
- - *фінансові показники* (ефективність, реалізація - прибуток, структура заборгованості, ліквідність, рівень дохідності господарської діяльності);
- - *перспективи і плани* капітальних вкладень, стратегія планів впровадження, наявність джерел коштів для капіталовкладень;
- - *загальні умови*, які визначають діловий клімат в країні й впливають як на становище банку, так і на позичальника (стан економічної кон'юнктури, наявність конкуренції з боку інших виробників аналогічного товару, податкова політика уряду, ціни на сировину, перспективи розвитку позичальника, його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі промисловості, наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника тощо.

- **б) Запитання стосовно кредиту:**

- - чи враховують умови, на яких клієнт бажає отримати позичку, термін служби активів, які фінансуються позичкою;
- - чи враховують умови позички *здатність клієнта* повернути кредит своєчасно;
- - *обґрунтованість і достатність суми кредиту*, виходячи з проведення позичальником конкретної виробничої програми, ліквідності його балансу, наявності співвідношення між власними активами та позиченими коштами, необхідного забезпечення потреб для досягнення запланованих результатів;
- - *прибутки банку при кредитуванні конкретних затрат позичальника* в порівнянні з середньою нормою прибутків установи банку (рівень прибутку банку повинен бути узгоджений з мірою ризику при кредитуванні і розміром прибутку, що отримує підприємство з точки зору можливості сплати банку процентів за користування кредитом при забезпеченні нормальної фінансової діяльності позичальника).

- **в) Запитання, пов'язанні з погашенням кредиту:**

- - як клієнт *планує погашати кредит*;
- - *скільки коштів* отримає позичальник у процесі операційного циклу;
- - чи має клієнт *постійне джерело погашення кредиту*;
- - чи є у клієнта *гаранти або поручителі* і який їх фінансовий стан;
- - *здатність позичальника виробляти і реалізовувати продукцію*, підтримувати її конкурентоспроможність, запроваджувати заходи, спрямовані на збільшення прибутків;
- - *фінансові можливості позичальника*, його спроможність своєчасно погасити кредит, *здатність позичальника* при необхідності оперативно мобілізувати свої грошові ресурси з різних джерел (на основі аналізу прибутків і витрат, перспектив їх змін у майбутньому, динаміки дебіторської заборгованості і змін його товарних запасів, структури і якості активів позичальника, забезпеченість власними коштами коштами не менш як 50 відсотків усіх його видатків).

- **г) Запитання стосовно забезпечення кредиту:**
- - запропонований клієнтом *вид* забезпечення;
- - *власник* забезпечення;
- - *місцезнаходження* предмету забезпечення;
- - *достатність, якість і ліквідність* забезпечення у випадку непогашення позички;
- - *спосіб оцінювання* наданого під забезпечення майна;
- - *правомірність* банку приймати від клієнта запропонований вид забезпечення відповідно до діючого законодавства й установчих документів позичальника;

- **д) Запитання стосовно зв'язків клієнта з іншими банками:**
- - у якому банку клієнт має *рахунки у національній та іноземних валютах*;
- - з *якими банками* співпрацює позичальник;
- - чи має клієнт *непогашені позички* і якого вони характеру.

Для отримання більш повної інформації про діяльність клієнта, уточнення необхідної інформації рекомендується відвідати підприємство і ознайомитися з його діяльністю на місці.

- **д) Запитання стосовно зв'язків клієнта з іншими банками:**
- - у якому банку клієнт має *рахунки у національній та іноземних валютах*;
- - з *якими банками* співпрацює позичальник;
- - чи має клієнт *непогашені позички* і якого вони характеру.

Для отримання більш повної інформації про діяльність клієнта, уточнення необхідної інформації рекомендується відвідати підприємство і ознайомитися з його діяльністю на місці.

У світовій практиці застосовують кілька методик оцінки кредитоспроможності, в основу яких покладено аналіз фінансового стану позичальника та його надійності щодо своєчасного погашення банківського боргу. В американській практиці застосовують правило «5С» (аббревіатура від перших літер базових критеріїв кредитування):

- Character (характер) – ділова репутація позичальника;
- Capacity (спроможність, можливість) – аналіз доходів і витрат;
- Capital (капітал) – розмір, структура капіталу, що характеризують надійність позичальника;
- Collateral (забезпечення) – дослідження видів забезпечення як одного з основних джерел погашення;
- Conditions (умови) – економічні та інші умови, що впливають на кредитні відносини.

- Виділимо для прикладу оцінки платоспроможності методика *PARSER*.
- Розшифрування методики *PARSER*:
- *P* – Person – інформація про особу позичальника та його репутацію;
- *A* – Amount – обґрунтування суми кредиту, який просять;
- *R* – Repayment – можливості погашення;
- *S* – Security – оцінка забезпечення;
- *E* – Expediency – доцільність кредиту;
- *R* – Remuneration – винагорода банку (відсоткова ставка) за ризик надання кредиту.

PARTS	CAMPARI
PURPOSE – ціль кредиту	CHARACTER – репутація позичальника
AMOUNT – розмір кредиту	ABILITY – оцінка бізнесу (спроможність погашення)
REPAYMENT – механізм погашення	MEANS – маржа, дохідність
TERMS – строк кредиту	PURPOSE – ціль кредиту
SECURITY – забезпечення	AMOUNT – обґрунтування суми
	REPAYMENT – умови погашення
	INSURANCE – страхування кредитного ризику

Будь-яка методика оцінювання кредитоспроможності позичальника включає:

- кількісну оцінку кредитоспроможності;
- якісну оцінку кредитоспроможності;
- аналіз ефективності проекту, що кредитується;
- загальну оцінку кредитоспроможності та визначення кредитного рейтингу позичальника;
- остаточне прийняття рішення про надання кредиту.

У разі складних інвестиційних проектів можна залучити спеціального консультанта, але позичальник мусить цю оцінку профінансувати. Експерти аналізують:

- цілі проекту;
- сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози (так званий SWOT-аналіз);
- «4P» маркетингу: продукція – ціна – збут – просування на ринок;
- унікальність продукту (виробниче чи споживче призначення);
- цінову стратегію;
- реалізацію;
- ринки (внутрішні, зовнішні).

5.2. Етапи аналізу фінансового стану позичальника

Найпоширенішими методами кількісного (визначення фінансового стану) оцінювання кредитоспроможності позичальника-юридичної особи є:

- - аналіз системи фінансових показників;
- - аналіз грошових потоків;
- - аналіз ділової активності.

Основними джерелами інформації для здійснення аналізу фінансового стану є:

- Баланс (форма № 1 або 1-м (для малого підприємства));
- Звіт про фінансові результати (форма № 2 або 2-м);
- Звіт про рух грошових коштів (форма № 3);
- Звіт про власний капітал (форма № 4);
- довідки на поточну дату з обслуговуючих банків про грошові обороти на рахунках позичальника за останній рік помісячно;
- довідки на поточну дату з інших обслуговуючих банків про наявність заборгованості за раніше отриманими кредитами, копії кредитних договорів.

