

## ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА НЕЇ

У статті проаналізовано методичні підходи до оцінки кредитоспроможності торговельного підприємства. Визначено та описано інструментарій його реалізації на основі інтегральних показників для ефективного прийняття кредитних рішень.

В статье проанализированы методические подходы к оценке кредитоспособности торгового предприятия. Определен и описан инструментарий его реализации на основе интегральных показателей для эффективного принятия кредитных решений.

In the article the methodical going is analysed near the estimation of solvency of point-of-sale enterprise. Certainly and the tool of his realization is described on the basis of integral indexes for effective acceptance of credit decisions.

*Ключові слова:* кредит, кредитоспроможність, торговельне підприємство, витрати обігу, галузеві ризики, інтегральний показник, комплексна оцінка кредитоспроможності.

Досягнення макроекономічної рівноваги – основна проблема, що розв'язується економічною наукою та практикою. З наукової точки зору «під макроекономічною рівновагою розуміють досягнення таких народногосподарських пропорцій, за яких динаміка економічного розвитку характеризуватиметься бажаною стабільністю: без надлишків нереалізованого суспільного продукту, але й без його дефіциту; з повною зайнятістю всіх виробничих ресурсів, але й без їх нестачі; з незмінними темпами економічного зростання, які б забезпечували повнокровне розширене відтворення суспільного виробництва» [1, с.153-156].

Однак на практиці завжди спостерігається відхилення від стану рівноваги, які зачіпають як ринки, так сектори економіки. А в умовах глобального та національного нестійкого економічного стану це питання набуває особливої актуальності. У свою чергу, нестабільність у фінансовому секторі у більшості випадків розпочинається з дестабілізації кредитної сфери та проявляється у «різному зростанні відсотка, частки проблемних банків і небанківських фінансових інститутів, боргів, які зростають; скороченні кредитів, наданих економіці і домашнім господарствам; ланцюгових банкрутствах; переході до збиткової моделі банківської та іншої фінансової діяльності...» [2, с.57]. Саме така ситуація характеризувала неможливість отримання кредитів для нефінансових корпорацій, в тому числі для торговельних підприємств у період 2008-2009 років у достатньому розмірі.

У зв'язку з цим, заслуговує на увагу дослідження оцінки кредитоспроможності торговельних підприємств, як важливого критерію формування кредитних відносин та факторів впливу на них в сучасних економічних умовах.

Вивченню теоретичних і практичних питань оцінки кредитоспроможності позичальників присвячено праці таких зарубіжних економістів, як:

Е.Брігем, Л.Гапенські, П.С.Роуз, Дж.Ф.Сінкі. Проблема щодо оцінки кредитоспроможності позичальників банківських установ набула широкого висвітлення у працях В.Вітлінського та О.Пернарівського, О.Дзюблюка, А.Мороза, Є.Мних та ін. Серед російських науковців варто назвати праці В.Єдренової, О.Лаврушина, Г.Панової та В.Усоскіна. Проте проблему не можна вважати достатньо вивченою, адже і досі на практиці не використовується єдиного підходу до вивчення системи показників, які б комплексно характеризували кредитоспроможність позичальників - торговельних підприємств.

Як відомо, основним критерієм у формуванні кредитних відносин між клієнтом та кредитором є кредитоспроможність першого. Водночас не відпрацьованість методичних підходів щодо оцінювання кредитоспроможності позичальника буде знижувати ефективність кредитної діяльності, особливо це стосується сфери торгівлі. Адже торгівля – галузь національної економіки, яка потужно розвивається навіть у післякризовий період. Аналізуючи дані, можна побачити, що частка кредитних ресурсів, наданих у сферу торгівлі, на 01.07.2012 року становить 36,05% від загальної суми наданих комерційними банками нефінансовим корпораціям, у тому числі 48,25% – терміном до 1 року. Кредити в національній валюті становлять 41,07% сукупного портфеля, в іноземній валюті – 26,75% [3, с.39].

Особливу увагу варто приділити нарощенню обсягів кредитування імпорту, у той час як кредитування реального сектора зменшується, що негативно позначається на перерозподілі тимчасово вільних грошових ресурсів у національній економіці, які обов'язково мають бути повернуті у банківські установи.

Відомо, що головною метою банківського бізнесу є отримання прибутку, а основним джерелом доходів комерційних банків є активні операції. Так, кредитування дає три чверті доходів українським банкам. Кредитування є найбільш прибутковою, але й найбільш ризикованою частиною банківських операцій, тому кредитна політика комерційних банків спрямована на мінімізацію можливих ризиків при здійсненні фінансових угод, підтримання оптимального співвідношення між прибутком, ризиком і ліквідністю [4, с.163].

В свою чергу, торговельні підприємства залучають банківські кредити через брак власних оборотних коштів, і це дає змогу раціональніше здійснити оборот коштів підприємств, не витрачаючи значних фінансових ресурсів на створення товарних запасів. Основними цілями кредитування для поповнення оборотних коштів найчастіше виступають: розрахунки з постачальниками і підрядниками, виплата заробітної плати, прирівняних до них платежів і пов'язаних із цим обов'язкових платежів; для покриття касових розривів; для оплати за контрактом, договором (зокрема для здійснення авансованих платежів по імпортному контракту); для фінансування експортних контрактів. Основними видами банківських кредитів на період 2009-2011 років були

контокорентний кредит, овердрафт, факторингові операції та відновлювальна (револьверна) кредитна лінія банку. Тобто простежується тенденція надання кредитів до одного року або надання кредитів тим позичальниками, в яких позитивна кредитна історія та хороша ділова репутація.

Зрозуміло, що кредити доцільніше надавати лише тим претендентам, які в змозі вчасно повернути кредитні кошти. Водночас очевидним є те, що різні кредитори володіють різними можливостями і засобами отримання інформації щодо кредитоспроможності позичальника, а отже, далеко неоднаковими можливостями захисту від кредитних ризиків [5, с.30]. Про це може свідчити кількість проблемних кредитів та їх неповернення в банківські установи, які утворились за період 2009-2011 років.

Тому важливими інструментами щодо мінімізації ризику в кредитній діяльності банку важливе місце посідає оцінка кредитоспроможності позичальників. Реальні висновки і пропозиції за результатами аналізу кредитоспроможності позичальників дозволяють уникнути невиправданих ризиків при проведенні кредитних операцій. Точність оцінки важлива і для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг.

Оптимізація кредитної діяльності насамперед має передбачати підвищення ефективності заходів, метою яких є запобігання, уникнення несприятливих для банку ситуацій щодо повернення основної суми боргу за виданими позиками та нарахованих відсотків. Якісна оцінка кредитоспроможності є тим напрямом, оптимізація якого дасть максимальний результат щодо мінімізації кредитного ризику. Тому для здійснення якісної оцінки кредитоспроможності позичальника варто враховувати аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища і галузевих особливостей його діяльності.

Фінансовий стан, як основа внутрішнього середовища торговельних підприємств, залежить від оптимальності витрат обігу і тривалості часу реалізації товарів покупцям. Тому важливими показниками діяльності є швидкість обороту обігових коштів, валовий дохід, прибуток та рентабельність.

Ефективність управління витратами обігу значною мірою залежить від стану економічного факторного аналізу, для якого важливе значення має науково-обґрунтована систематизація факторів, які впливають на об'єкт дослідження [6, с.258].

Рівень витрат обігу є якісним показником, який формується під впливом як зовнішніх (екзогенних), так і внутрішніх (ендогенних) показників, які подано на рис. 1.

Варто наголосити, що дані фактори впливають одночасно й опосередковано і безпосередньо – через обсяг і структуру роздрібного товарообороту. І саме товарооборот є основним комплексним фактором формування рівня витрат обігу торговельних підприємств. Більшість цих факторів впливають на рівень витрат у взаємозв'язку, створюючи ланцюговий ефект.

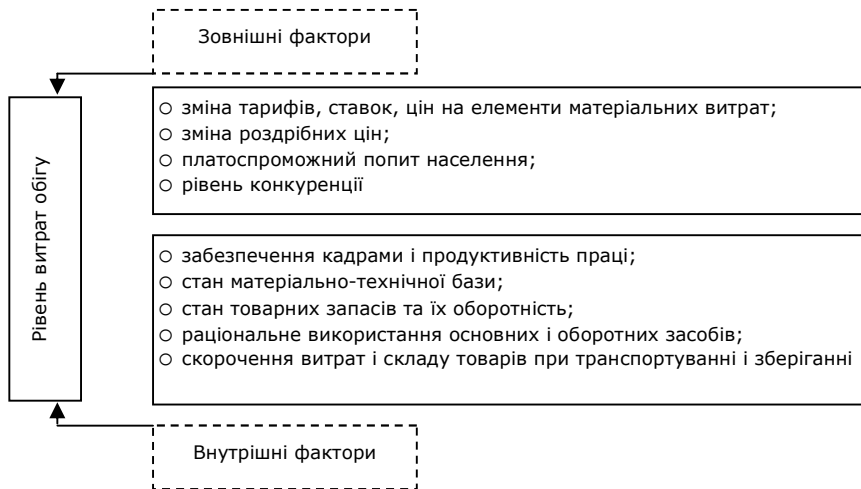


Рис. 1. Фактори, під впливом яких формується рівень витрат обігу торговельного підприємства

Якщо розглядати групу зовнішніх факторів, тільки зміна тарифів, ставок, цін на елементи матеріальних витрат буде мати безпосередній вплив. Це пов'язано з тим, що деякі елементи витрат залежать від обсягу реалізації товарів у вартісному виразі.

Внутрішні фактори, пов'язані з працею, товарними ресурсами, матеріально-технічною базою, впливають на витрати обігу як прямо, так і опосередковано. Варто зазначити, що стан товарних запасів і їх оборотність є досить важливим фактором, адже чим швидше обертаються товари, тим нижчий рівень витрат на їх обслуговування та зберігання.

Дані економічні фактори впливають на рівень витрат обігу магазинів різних типів і спеціалізації. Проте ступінь впливу даних факторів на рівень витрат торговельних підприємств різного типу буде відрізнятися, що найчастіше пов'язано з відмінностями у витратомісткості товарів, які реалізуються, та структурі товарообороту.

Тому варто визначати галузеві ризики для торговельних підприємств, враховуючи перспективи галузі, а також проаналізувати фактори конкурентоспроможності. Істотне значення для оцінки стану галузі має аналіз його структури, для цього необхідно проаналізувати частку найбільших фірм на ринку, фактичну кількість фірм-конкурентів у регіоні, механізм ціноутворення у галузі, динаміку цін на ринку і загальну тенденцію зміни, диверсифікацію підприємств, диференціацію продукції.

Вплив галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника можна також визначити шляхом порівняльного аналізу (банчмаркінгу) певних показників фінансового стану підприємств різних галузей. Однак слід зауважити, що в методичних та нормативних документах, які стосуються аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання, основні

показники відрізняються не лише переліком, але й назвою та особливостями розрахунку [7, с.72].

У процесі оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника – торговельного підприємства можна виділити такі етапи:

- визначення факторів, що впливають на кредитоспроможність торговельного підприємства та показників, які їх відображають;
- розрахунок показників кредитоспроможності торговельного підприємства у межах груп;
- оцінка торговельного потенціалу, економічної ефективності, ринкової позиції, фінансового стану та грошового потоку;
- інтегральна оцінка кредитоспроможності підприємства;
- складання аналітичного висновку та прийняття рішення щодо надання кредиту торговельному підприємству на основі інтегральної та рейтингової оцінок.

Оцінюючи кредитоспроможність позичальника, комерційні банки України керуються власними положеннями та методиками, в основу яких покладено методичні рекомендації Національного банку України. Водночас НБУ не забороняє банкам самостійно встановлювати додаткові критерії аналізу фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними. Тому результати дослідження оцінки кредитоспроможності торговельних підприємств методикою більшості українських банків показали, що клас позичальника визначається на основі двох етапів: першим є аналіз фінансового стану потенційного позичальника, другим є аналіз якісних фінансових показників, які коригуються з урахуванням додаткових (суб'єктивних) показників. Серед методів і моделей оцінки кредитоспроможності використовують дві групи:

- моделі комплексного аналізу (на основі експертних оцінок аналізу економічної доцільності надання кредиту: «правила 6 С», PARTS, CAMPARI, PARSER, оцінка системи аналізу);
- статистичні методи оцінки, до яких належать бальні системи оцінки (рейтингові методики), кредитний скоринг і моделі прогнозування банкрутства (моделі Е.Альтмана, Р.Ліса, Р.Таффлера, Д.Чессера, Г.Спрінгейта, GAMMA методика компанії Standard and Poors та ін.).

Нормативні значення кожного показника визначаються залежно від середньогалузевих показників по Україні. Але варто враховувати, що кредитоспроможність торговельних підприємств формується під впливом як екзогенних, так і ендогенних факторів. Тому варто використовувати структуровану систему показників, які будуть враховувати: специфіку торговельного процесу; забезпеченість оборотними та необоротними ресурсами і раціональне їх використання; дотримання відповідних технологій зберігання; управління грошовими потоками; контроль фінансового стану.

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ**

Для аналізу впливу фінансово-господарської діяльності торговельного підприємства на його кредитоспроможність було відібрано 25 показників, об'єднаних у 5 груп (табл. 1).

Таблиця 1

*Показники оцінки кредитоспроможності торговельного підприємства*

№ показника	Показники оцінки кредитоспроможності торговельного підприємства	Питома вага, %
K <sub>1</sub>	Показники торговельного потенціалу підприємства	15
K <sub>1.1</sub>	Строк кредиту / строк оренди торгових приміщень	20
K <sub>1.2</sub>	Площа торгових приміщень / загальна площа приміщень	10
K <sub>1.3</sub>	Кількість торгового обладнання / загальна кількість основних засобів	15
K <sub>1.4</sub>	Кількість торгового персоналу / загальна кількість персоналу	20
K <sub>1.5</sub>	Обсяг поставок товарів / обсяг продажу товарів	35
K <sub>2</sub>	Показники економічної ефективності використання торговельного потенціалу підприємства	25
K <sub>2.1</sub>	Товарооборот підприємства / загальний дохід	35
K <sub>2.2</sub>	Середній рівень торгової націнки	20
K <sub>2.3</sub>	Витрати на придбання торговельного обладнання / загальний дохід	10
K <sub>2.4</sub>	Витрати на придбання товарів / загальний дохід	25
K <sub>2.5</sub>	Продуктивність праці торгового персоналу (середній товарооборот на одного працівника / загальний товарооборот, помножений на середньооблікову чисельність підприємства)	10
K <sub>3</sub>	Показники ринкової позиції підприємства	25
K <sub>3.1</sub>	Товарооборот підприємства / загальний товарооборот по регіону	55
K <sub>3.2</sub>	Рівень цін підприємства / середньоринковий рівень цін по регіону	30
K <sub>3.3</sub>	Надходження від реалізації послуг (робіт) / загальний дохід	15
K <sub>4</sub>	Показники фінансового стану підприємства	25
K <sub>4.1</sub>	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	10
K <sub>4.2</sub>	Коефіцієнт поточної ліквідності	10
K <sub>4.3</sub>	Коефіцієнт загальної ліквідності	10
K <sub>4.4</sub>	Коефіцієнт маневреності власних коштів	15
K <sub>4.5</sub>	Коефіцієнт незалежності	10
K <sub>4.6</sub>	Рентабельність продажів	15
K <sub>4.7</sub>	Рентабельність активів	10
K <sub>4.8</sub>	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	10
K <sub>4.9</sub>	Коефіцієнт фінансової стійкості	10
K <sub>5</sub>	Показники грошового потоку	10
K <sub>5.1</sub>	Коефіцієнт ліквідності грошового потоку (надходження / витрати)	45
K <sub>5.2</sub>	Чистий рух від операційної діяльності / чистий рух від звичайної діяльності	30
K <sub>5.3</sub>	Коефіцієнт достатності для забезпечення фінансових платежів (чистий грошовий потік / (сума кредиту + сума відсотків))	25

Визначення впливу кожного із залучених показників узагальнюється за допомогою інтегрального показника:

$$Z = \frac{\sum_{j=1}^m G_j \times Y_j}{100\%} \quad (1),$$

де Z – інтегральний показник кредитоспроможності торговельного підприємства;

j – назва групи показників;

m – кількість груп показників;

Y<sub>j</sub> – значення j-ї групи показників;

G<sub>j</sub> – питома вага j-ї групи показників, визначена методом експертних оцінок та виражена у відсотках.

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ**

При цьому значення групи показників розраховується за формулою:

$$Y_j = \sum_{i=1}^n q_{ij} \times k_{ij} \quad (2),$$

- де  $k_{ij}$  – значення і-го показника у j-ій групі показників;
- $q_{ij}$  – потوما вага і-го показника у j-ій групі показників;
- i – назва показників у групі;
- n – кількість показників у групі.

Питома вага кожного з названих показників, які розраховуються в межах кожної із груп, та питома вага групи у складі інтегрального показника розраховуються для одного з клієнтів торговельної галузі, що обслуговується банком м. Чернівці шляхом експертних оцінок та виражена у відсотках. При цьому для кредитних експертів важливими залишаються показники вищеперерахованих груп, оцінка яких дає можливість оцінити стан підприємства та його можливості щодо сплати кредитних коштів. А для керівництва торговельних підприємств важливими є особливості торгівлі, які впливають як на розмір грошових потоків, так і на фінансовий стан загалом.

Вважаємо, що торговельне підприємство з інтегральною оцінкою до 0,6 є небажаним клієнтом банківських установ; значення від 0,61 до 0,8 показує, що підприємство готове до отримання кредитів, проте менеджерам банку варто здійснювати періодичний контроль операційної діяльності та створювати резерви грошових коштів у випадку зменшення виручки підприємства; від 0,81 до 1 – підприємства можуть бути стандартними позичальниками; торговельні підприємства з оцінкою вище 1 можуть мати особливі умови кредитування і вважатись позичальниками з хорошою кредитною репутацією.

Таблиця 2

*Розрахунок інтегрального показника кредитоспроможності підприємства торговельної галузі за 2011 р.*

№ показника	$k_{ij}$	$q_{ij}$	$Y_i$	$G_i$
1	2	3	4	5
Показники торговельного потенціалу підприємства ( $K_1$ ) - 15%				
$K_{1,1}$	0,383	20	7,66	
$K_{1,2}$	0,653	10	6,53	
$K_{1,3}$	0,803	15	12,05	
$K_{1,4}$	0,538	20	10,76	
$K_{1,5}$	0,815	35	28,52	
Значення узагальнюючого показника групи ( $Y_1$ )			65,52	
Показники економічної ефективності використання торговельного потенціалу підприємства ( $K_2$ ) – 25%				
$K_{2,1}$	1,2	35	42,00	
$K_{2,2}$	0,79	20	15,8	
$K_{2,3}$	0,1	10	1,0	
$K_{2,4}$	0,721	25	18,025	
$K_{2,5}$	0,059	10	0,59	
Значення узагальнюючого показника групи ( $Y_2$ )			77,42	
Показники ринкової позиції підприємства ( $K_3$ ) 25%				
$K_{3,1}$	0,449	55	24,70	
$K_{3,2}$	0,598	30	17,94	
$K_{3,3}$	0,051	15	0,765	
Значення узагальнюючого показника групи ( $Y_3$ )			43,4	

1	2	3	4	5
Показники фінансового стану підприємства			(K <sub>4</sub> ) - 25%	
K <sub>4,1</sub>	0,089	10	0,89	
K <sub>4,2</sub>	0,108	10	1,08	
K <sub>4,3</sub>	0,645	10	6,45	
K <sub>4,4</sub>	0,120	15	1,8	
K <sub>4,5</sub>	3,024	10	30,24	
K <sub>4,6</sub>	0,129	15	1,935	
K <sub>4,7</sub>	0,067	10	0,27	
K <sub>4,8</sub>	0,017	10	0,14	
K <sub>4,9</sub>	0,245	10	2,45	
Значення узагальнюючого показника групи (Y <sub>4</sub> )			45,26	
Показники грошового потоку (K <sub>5</sub> ) - 10 %				
K <sub>5,1</sub>	0,954	45	42,93	
K <sub>5,2</sub>	0,987	30	29,61	
K <sub>5,3</sub>	1,109	25	27,725	
Значення узагальнюючого показника групи (Y <sub>5</sub> )			100,27	
Інтегральний показник кредитоспроможності підприємства (Z)				0,614

При розрахунку інтегрального показника обраного для аналізу позичальника було встановлено, що  $Z=0,614$ , а тому дане підприємство може отримати необхідну суму кредиту, проте з боку працівників банку необхідно приділяти увагу фінансовому стану позичальника (табл.2).

Запропонований підхід до оцінки кредитоспроможності комплексно враховує всі стадії діяльності торговельного виробництва. Дана методика дозволяє кредитору здійснювати аналіз потенційного позичальника з урахуванням багатьох факторів, які впливають на фінансово-господарську діяльність торговельного підприємства. А це дозволить широко проінформувати кредиторів щодо можливостей отримання доходів торговельними підприємствами як основного джерела погашення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення кредитного ризику та збільшення доступності кредитних ресурсів.

#### Список використаних джерел:

1. Ковальчук В.М. Макроекономіка: теретичний аспект [Текст] : підруч. / В.М. Ковальчук. – Тернопіль: Астон, 1996. – 201 с.
2. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання [Текст]: монографія / О.І. Барановський – К.: КНТЕУ, 2009. – 753 с.
3. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) // Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 8. – С.90.
4. Рудченко І.В. Кредитоспроможність позичальників як критерій формування кредитних відносин [Текст] / І.В. Рудченко // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 5. – С. 162 – 166.
5. Вовчак О., Могильницька М., Хмелярчук М.. Кредит у системі макроекономічної рівноваги [Текст] / О.Вовчак, М.Могильницька, М.Хмелярчук // Вісник НБУ. – 2011. – № 02 (180). – С. 28 – 33.
6. Гринів Б., Гринів В. Проблеми факторного аналізу витрат обігу підприємств роздрібною торгівлі [Текст] / Б. Гринів, В. Гринів // Економічний аналіз. – 2012. Випуск 10. Частина 3. – С. 258 – 261.
7. Бурлан С.А. Методологічні аспекти оцінки кредитоспроможності підприємств аграрного виробництва [Текст] / С.А. Бурлан, О.Б. Філімонова // Наукові праці. – 2007. – Т. 64. Вип. 51. – С. 71-76.