

## ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНОЇ КРЕДИТОЗДАТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Розглянуто питання оцінки кредитоздатності потенційних позичальників та розроблені рекомендації щодо її вдосконалення з використанням методів бальної оцінки та розташування пріоритетів.*

**Ключові слова:** кредитоздатність, ділова активність, фінансова стійкість, товарний кредит, позичальник.

Посилення конкуренції, низька купівельна спроможність суб'єктів господарювання і населення спричинили до зміни структури активів підприємств. Неритмічність виробництва продукції та її відвантаження, висока собівартість продукції призвели до втрати ринків збуту. Зростання обсягу залишків готової продукції на складі веде до іммобілізації оборотного капіталу, скорочення обсягу ліквідних коштів, зростанні потреби в додаткових ресурсах та витрат щодо їх обслуговування, зростання кредиторської заборгованості перед постачальниками, бюджетом, робітниками.

Таким чином, зміна обсягу реалізації безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства, на його здатність формувати фінансові результати.

В сучасних умовах надзвичайно важливим є обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів продажу, поліпшення якості дебіторської заборгованості, зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, розширення його частки, і як результат – зростання прибутку.

Одним із шляхів вирішення даної проблеми є збільшення обсягу товарного (комерційного) кредиту.

Товарний кредит може надаватися будь-якою юридичною особою шляхом передачі товарно-матеріальних цінностей у власність іншим суб'єктам господарювання на умовах відстрочки кінцевого розрахунку і платній основі.

Товарний кредит вигідний не тільки кредиторам, але і позичальникам, оскільки дає можливість:

- фінансувати найменш ліквідну частину оборотних активів підприємства - виробничі запаси;
- отримати право власності на товари, продані в кредит, в момент їх одержання і тим самим вільно користуватися наданими матеріальними цінностями;
- знизити вартість позиченого капіталу, оскільки вартість, як правило, нижча вартості фінансового кредиту;
- скоротити тривалість фінансового циклу підприємства та відповідно, знизити потребу у фінансових ресурсах.

Через свою незабезпеченість, товарний кредит (для кредиторів) є найбільш ризикованим видом кредиту. Тому перед наданням товарного кредиту підприємство-кредитор повинно бути впевнене у поверненості боргу у повному обсязі і у передбачений термін. Для цього необхідно володіти ефективною методикою оцінки рівня кредитоздатності потенційних дебіторів з метою зниження ризику неповернення боргів.

У вітчизняній економічній літературі проблеми оцінки кредитоздатності позичальників досліджувалися багатьма вченими-економістами. Однак, їх увага була спрямована, в основному, на оцінку рівня кредитного ризику банківських установ і диференціацію умов кредитування клієнтів. Метою ж нашого дослідження є розробка пропозицій, спрямованих на вдосконалення методики оцінювання потенційної кредитоздатності підприємств – позичальників при наданні товарного кредиту.

На основі фінансової звітності та шляхом опитування спеціалістів-експертів, третіх осіб (постачальників, конкурентів та ін.) діяльність кожного клієнта аналізується за такими напрямками:

- характеристика клієнта, та його ділова репутація;
- результативність господарської діяльності (обсяг господарських операцій і стабільність їх здійснення, якість отриманого прибутку);
- склад та якість його дебіторсько-кредиторської заборгованості;
- фінансова стійкість.

Результати аналізу дають можливість оцінити ділову активність підприємства-позичальника, яка характеризується системою якісних та кількісних показників-критеріїв.

Оцінка ділової активності на якісному рівні може бути здійснена в результаті порівняння діяльності досліджуваного підприємства з підприємствами-партнерами, конкурентами за такими напрямками, як: імідж підприємства, наявність постійних постачальників, споживачів, позиція на ринку, конкурентоспроможність продукції, наявність продукції, що поставляється на експорт.

Кількісні критерії ділової активності визначаються абсолютними і відносними показниками, які характеризують обсяг господарських операцій, стабільність їх здійснення, якість прибутку, рівень

виконання плану за основними показниками діяльності.

Якість отриманого прибутку можна вважати високою, коли спостерігається позитивна прогресуюча (або ж стабільна) тенденція в зміні прибутку протягом тривалого періоду; більша частка в його складі припадає на прибуток від основної і операційної діяльності поряд з ростом прибутку від фінансової і інвестиційної діяльності; високим є рівень співвідношення поточної ринкової ціни акції і чистого прибутку, що припадає на одну акцію; відсутні негативні фактори формування операційного прибутку.

Основними відносними показниками ділової активності є показники ефективності використання основного капіталу, матеріальних і трудових ресурсів, показники оборотності капіталу та його складових, платоспроможність і ліквідність, показники фінансової стійкості

Для того, щоб визначити місце підприємства серед аналогічних до нього підприємств за сферою використання капіталу, треба порівняти відносні показники та темпи росту основних показників його господарської діяльності. Чим вищі темпи росту, тим динамічніше розвивається підприємство й тим перспективнішим є вкладення додаткового капіталу в його діяльність чи співпраця з ним.

На ділову активність підприємства впливають фактори, що мають об'єктивний і суб'єктивний характер. До найбільш значних факторів можна віднести:

- фактор попиту на продукцію галузі;
- ціновий фактор, який відображає співвідношення середньо ринкових цін і цін товаровиробника на продукцію. Чим менше таке співвідношення, тим гострішою для підприємства стає конкурентна боротьба;
- виробничий фактор, що визначає вікову структуру основного і оборотного капіталу, організаційно-технічний рівень виробництва; якість продукції, рівень її конкурентоспроможності;
- макроекономічні фактори, що відображають грошово-кредитну, податково-бюджетну, цінову, амортизаційну політику і інші заходи державного регулювання економіки.

Таким чином, для вирішення питання про можливість надання товарного кредиту варто застосовувати розроблену нами систему критеріїв оцінки кредитоздатності позичальника ( табл. 1).

Методика оцінювання потенційної кредитоздатності суб'єктів господарювання передбачає використання об'єктивних та суб'єктивних даних.

Для кількісного вираження критеріальних показників, як правило, використовується метод бальної оцінки. Кожному критерію присвоюється певна кількість балів з врахуванням його важливості, а тоді за допомогою методу сум встановлюється інтегральний показник, що відображає загальну кількість балів при якій кредитоздатність вважається хорошою, задовільною і низькою.

Таблиця 1

#### Перелік основних критеріїв оцінки надійності позичальника

№	Критерії	Можливі варіанти кількісної оцінки, бали		
		0	1	2
1.	Ділова репутація	низька	Середня	висока
2.	Якість прибутку	низька	Середня	висока
3.	Якість дебіторської заборгованості	низька	Середня	висока
4.	Якість кредиторської заборгованості	низька	Середня	висока
5.	Коефіцієнт загальної ліквідності	менше 1	від 1 до 2	2 і більше
6.	Коефіцієнт проміжної ліквідності	менше 0,3	0,3 – 0,59	0,6-0,8
7.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	менше 0,1	0,10 – 0,24	0,25-0,5
8.	Коефіцієнт автономії	менше 0,5	0,5	1
9.	Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом	менше 0,1	0,1	більше 0,1
10.	Коефіцієнт співвідношення позиченого та власного капіталу	більше 0,5	0,5	менше 0,5
11.	Коефіцієнт забезпеченості матеріальних активів власним оборотним капіталом	менше 1	1	більше 1

З метою підвищення дієвості експертних оцінок при порівнянні підприємств-позичальників необхідно врахувати важливість показників-критеріїв. Для визначення коефіцієнтів важливості критеріїв та систематизації процедури експертизи доцільно використовувати метод розташування пріоритетів.

Так, розподіл за пріоритетами п'ятьох підприємств-позичальників  $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$ , з врахуванням часткових критеріїв  $x_1, x_2, x_3, x_4$ , у відповідності з вказаним вище методом здійснюється за допомогою комплексних пріоритетів ( $\Gamma_{jkom}$ ).

Формула розрахунку має вигляд:

$$P_{i,ком} = \sum_{j=1}^n \beta_j' \cdot P_{ij}' \quad (1)$$

де  $P_{ij}'$  - відносний пріоритет  $i$ -го підприємства-позичальника за  $j$ -м критерієм;  
 $\beta_j$  - відносний пріоритет  $j$ -го критерію;  
 $n$  - кількість критеріїв.

Першим етапом аналізу є проведення експертами порівнянь підприємств - позичальників за кожним  $j$ -м критерієм. Критерії оцінки підприємств-позичальників відображені в таблиці 1. Наприклад, по першому критерію:

$a_1 < a_2$	$a_2 > a_3$	$a_3 < a_4$	$a_4 > a_5$
$a_1 = a_3$	$a_2 > a_4$	$a_3 > a_5$	
$a_1 < a_4$	$a_2 < a_5$		
$a_1 = a_5$			

На другому етапі будують матрицю, де знаки  $>$ ,  $=$ ,  $<$  замінюють коефіцієнтами переваг: 1,5; 1,0; 0,5 відповідно. Результати розрахунків відображують в таблиці 2.

Таблиця 2

**Матриця порівняння підприємств-позичальників за першим критерієм**

Підприємства-позичальники	$a_1$	$a_2$	$a_3$	$a_4$	$a_5$	Сума значень по рядку	$P_{ij}$	$P'_{ij}$
$A_1$	1,0	0,5	1,0	0,5	1,0	4,0	19,0	0,157
$a_2$	1,5	1,0	1,5	1,5	0,5	6,0	30,0	0,247
$a_3$	1,0	0,5	1,0	0,5	1,5	4,5	21,25	0,175
$a_4$	1,5	0,5	1,5	1,0	1,5	6,0	28,5	0,235
$a_5$	1,0	1,5	0,5	0,5	1,0	4,5	22,75	0,188
У							121,25	1,0

Наступний етап аналізу передбачає послідовне визначення абсолютних пріоритетів ( $P_{ij}$ ) підприємств-позичальників, а потім відносних ( $P'_{ij}$ ).

Для розрахунку  $P_{ij}$  кожен рядок в матриці перемножується на вектор-стовпець.

$$P_{1,1} = 1,0 \cdot 4,0 + 0,5 \cdot 6,0 + 1,0 \cdot 4,5 + 0,5 \cdot 6,0 + 1,0 \cdot 4,5 = 19,0$$

$$P_{2,1} = 1,5 \cdot 4,0 + 1,0 \cdot 6,0 + 1,5 \cdot 4,5 + 1,5 \cdot 6,0 + 1,0 \cdot 0,5 = 30,0$$

$$P_{3,1} = 1,0 \cdot 4,0 + 0,5 \cdot 6,0 + 1,0 \cdot 4,5 + 0,5 \cdot 6,0 + 1,0 \cdot 1,5 = 21,25$$

$$P_{4,1} = \dots$$

$$P_{5,1} = \dots$$

Нормовані значення, тобто відносні пріоритети ( $P'_{ij}$ ) отримують діленням:

$$P'_{ij} = \frac{P_{ij}}{\sum_{i=1}^n P_{ij}} \quad (2)$$

Сума  $P'_{ij}$  дорівнює одиниці.

Застосовуючи формулу 2, можна підрахувати значення відносного пріоритету підприємства-позичальника за першим критерієм. Він складає 0,157 ( $P'_{1,1} = 19 : 121,25 = 0,157$ ).

Підприємства-позичальники за іншими критеріями оцінюються аналогічно.

Далі необхідно визначити важливість самих критеріїв оцінки підприємств-позичальників. Для цього також застосовують метод розташування пріоритетів, з тією лише різницею, що об'єктами зіставлення в даному випадку є не підприємства-позичальники, а критерії їх оцінки  $X_j$ . Задача розв'язується за наведеною вище схемою. В таблиці 3 розраховані відносні пріоритети  $\beta_j'$  і є коефіцієнтами важливості критеріїв.

Після цих розрахунків можна визначити комплексний показник (пріоритет) для кожного підприємства-позичальника  $P_{i,ком}$ , який обчислюється як сума добутків відносних пріоритетів підприємств-позичальників на відносні пріоритети критеріїв їх оцінки. Підприємство-позичальник, який отримав найбільше значення  $P_{i,ком}$  може рахуватися найкращим серед інших.

---

---

Підводячи підсумок вищевикладеному, можна стверджувати, що запропонований алгоритм оцінки надійності позичальника дасть можливість підприємствам диференціювати своїх партнерів за рівнем кредитоздатності та знизити ризик неповернення боргів.

### **Література**

1. Бланк И. А. *Финансовый менеджмент: Учебный курс.* – К.: Ника-Центр, 1999. – 528 с.
2. Лахтіонова Л. А. *Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія.* – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
3. Ковалев В. В. *Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.* – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.

[Повернутися на початок](#)