

Валерій Галасюк - академік АЕН України, генеральний директор аудиторської фірми "КАУПЕРВУД" (м. Дніпропетровськ), голова ревізійної комісії Українського товариства оцінювачів, член Президії Ради Співки аудиторів України, член Аудиторської Палати України, заступник голови Правління Асоціації платників податків України

Віктор Галасюк - консультант інформаційно-консалтингової фірми "ІНКОН-ЦЕНТР" (консалтингова група "КАУПЕРВУД", м. Дніпропетровськ), лауреат двох конкурсів молодих оцінювачів Українського товариства оцінювачів



Концептуальні основи оцінки кредитоспроможності позичальників*

Оцінка кредитоспроможності традиційно асоціюється з процедурою надання кредитів. Тобто коли мова йде про оцінку кредитоспроможності, звичайно мається на увазі оцінка кредитоспроможності позичальника з метою прийняття банком рішення про надання йому кредиту.

Одну з своїх попередніх публікацій автори присвятили формулюванню визначення поняття кредитоспроможності, яке б найбільш коректно і повно відображало сутність даного поняття. В результаті кредитоспроможність була визначена як **“спроможність позичальника при конкретних умовах кредитування в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності”** [1].

З урахуванням ключових позицій, зафіксованих у визначенні поняття кредитоспроможності, авторами була відзначена істотна різниця між поняттями платоспроможності і кредитоспроможності. Вона полягає у тому, що платоспроможність підприємства характеризує його спроможність розраховуватися за своїми зобов'язаннями, а кредитоспроможність підприємства характеризує його спроможність розраховуватися за своїми зобов'язаннями **виключно грошовими коштами**.

Здавалося б, різниця невелика - всього три слова **“виключно грошовими коштами”**, але негативні практичні наслідки ігнорування цієї різниці можуть бути дуже вагомими -

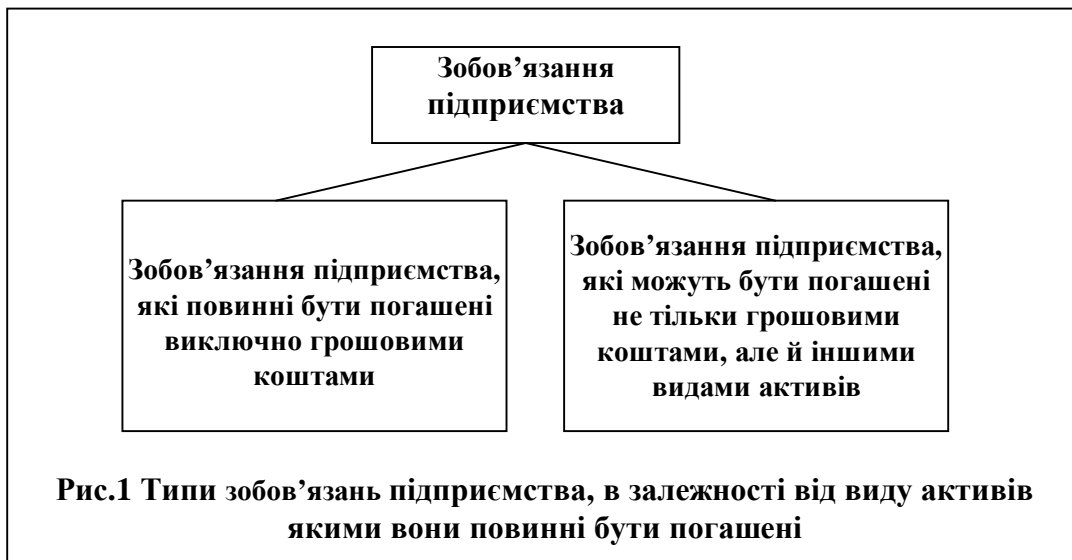
* Див. публікацію: Галасюк В.В., Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників//Вісник НБУ.-2001.-№9.-С.54-57.



використання неадекватної методології, неадекватні результати розрахунків, і, як наслідок, прийняття неадекватних економічних рішень.

Проаналізуємо в яких випадках слід оцінювати платоспроможність підприємства, а в яких кредитоспроможність, і що обумовлює використання кожної з цих характеристик.

Як відомо, зобов'язання підприємства перед кредиторами можуть погашатися як грошовими коштами, так і іншими видами активів: товарами, готовою продукцією та ін. Деякі ж зобов'язання підприємства повинні бути погашені *виключно грошовими коштами*, наприклад, зобов'язання по банківських кредитах і податкові зобов'язання (див. рис.1).



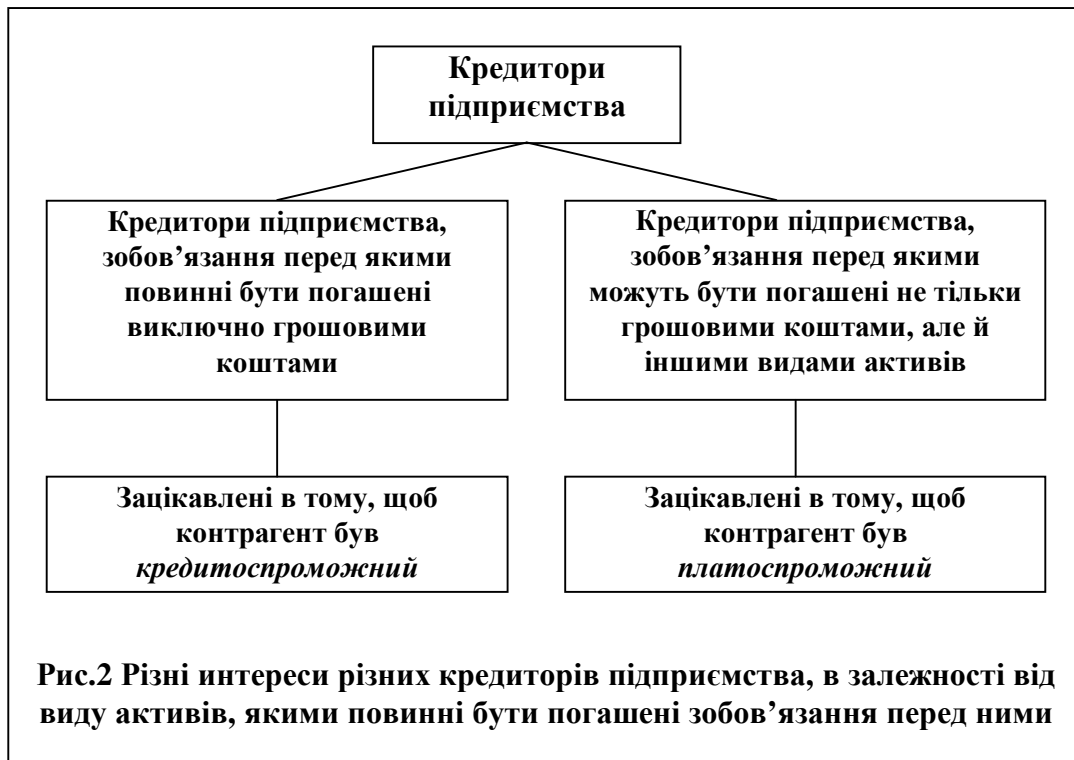
Більш того, існують кредитори, зобов'язання перед якими повинні бути погашені *виключно грошовими коштами*: банки, державна податкова адміністрація та ін., у той час як зобов'язання перед іншими кредиторами можуть погашатися й іншими видами активів.

Це обумовлює різні точки зору різних кредиторів на оцінку діяльності одного й того ж самого підприємства. Кредиторів, зобов'язання перед якими повинні бути погашені *виключно грошовими коштами*, насамперед, цікавить здатність підприємства генерувати SC-потіки¹ (solely cash flows). Платоспроможність підприємства, на відміну від кредитоспроможності, не в повному обсязі характеризує цю

¹ SC-потіки (solely cash flows) передбачають рух винятково грошових коштів, тоді як грошові потоки (cash flows) передбачають рух грошових коштів та їх еквівалентів (коментар авторів)



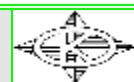
здатність підприємства. Тому таким кредиторам недостатньо, щоб контрагент був платоспроможний, він повинний бути кредитоспроможний. Інших кредиторів, зобов'язання перед якими можуть бути погашені іншими видами активів, здатність підприємства генерувати SC-потоки цікавить у меншій мірі, тому їм досить, щоб контрагент був платоспроможний (див. рис.2).



Таким чином, оцінка кредитоспроможності потрібна не тільки для характеристики позичальника з позиції банку, але й для характеристики будь-яких інших контрагентів, зобов'язання яких перед кредиторами повинні бути погашені *виключно грошовими коштами*. Тому що інтерес різних кредиторів, пов'язаний з оцінкою кредитоспроможності контрагентів, має єдину природу, то і методологія оцінки кредитоспроможності, очевидно, повинна бути єдиною.

Однак, як було продемонстровано авторами в попередніх публікаціях, існуюча методологія оцінки кредитоспроможності позичальників недостатньо обґрунтована, у більшості випадків неефективна і навіть здатна приводити до формування неадекватних економічних оцінок [1-2]. Це обумовлює необхідність побудови принципово нової методології оцінки кредитоспроможності позичальників.

Побудову методології можна у певній мірі уподібнити будівництву будинку, яке здійснюється у певному порядку:



спочатку закладається фундамент, на ньому зводяться стіни, які потім накриваються дахом. Так і побудову методології доцільно здійснювати у певному порядку - від концептуального підходу до методики, що міститиме конкретні техніки і прийоми. І як дах не може існувати без фундаменту і стін, так і конкретні техніки і прийоми, що містяться в методології, не можуть існувати у відриві від загальної концепції, тому що це робить їхнє застосування не завжди обґрунтованим і коректним.

З урахуванням вищевикладеного, насамперед, розглянемо підхід, який використовується нами при розробці методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Цей підхід можна характеризувати як “спрямований на ціль” або “цілеспрямований”. Тобто кінцевий результат, одержуваний при використанні методики, повинен бути таким, щоб його можна було однозначно інтерпретувати і щоб він дозволяв дати конкретну відповідь на конкретне питання. У нашому випадку таким питанням є: “Кредитоспроможний позичальник або некредитоспроможний?”. Як було показано авторами раніше, за допомогою існуючої методології оцінки кредитоспроможності, як правило, дуже складно одержати конкретну відповідь на питання про те, чи кредитоспроможний позичальник [2].

Говорячи про застосовуваний підхід як про цілеспрямований, необхідно чітко усвідомлювати, що цілі можуть бути лише у суб'єкта стосовно об'єкта, на чому, зокрема, акцентують увагу Метьюс і Перера [3,с.151]. У нашій ситуації суб'єктом є кредитор, а об'єктом - позичальник. Таким чином, основними характеристиками використовуваного нами підходу є цілеспрямованість і, як наслідок, суб'єктивність.

Визначивши основні характерні риси використовуваного підходу, можна перейти до наступного етапу побудови методології оцінки кредитоспроможності позичальників - виділенню факторів кредитоспроможності. Від чого ж залежить кредитоспроможність позичальників?

З абстрактної точки зору, кредитоспроможність як “спроможність” визначається з одного боку “необхідністю” погашення кредитної заборгованості, а з іншого боку “можливістю” позичальника зробити це. Тобто відповідність “необхідності” і “можливості” і буде означати “спроможність”. Конкретизуючи сказане можна стверджувати, що “необхідність” уособлюється умовами кредитування (величина кредиту, величина відсотків, період кредитування та ін.), а “можливість” - здатністю позичальника генерувати SC-потіки, достатні для



погашення своєї кредитної заборгованості при даних умовах кредитування.

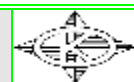
З урахуванням викладеного вище можна стверджувати, що доцільно виділяти саме два, а не будь-яку іншу кількість основних факторів, які визначають кредитоспроможність позичальника:

- Ø Умови кредитування.
- Ø Здатність позичальника генерувати SC-потіки.

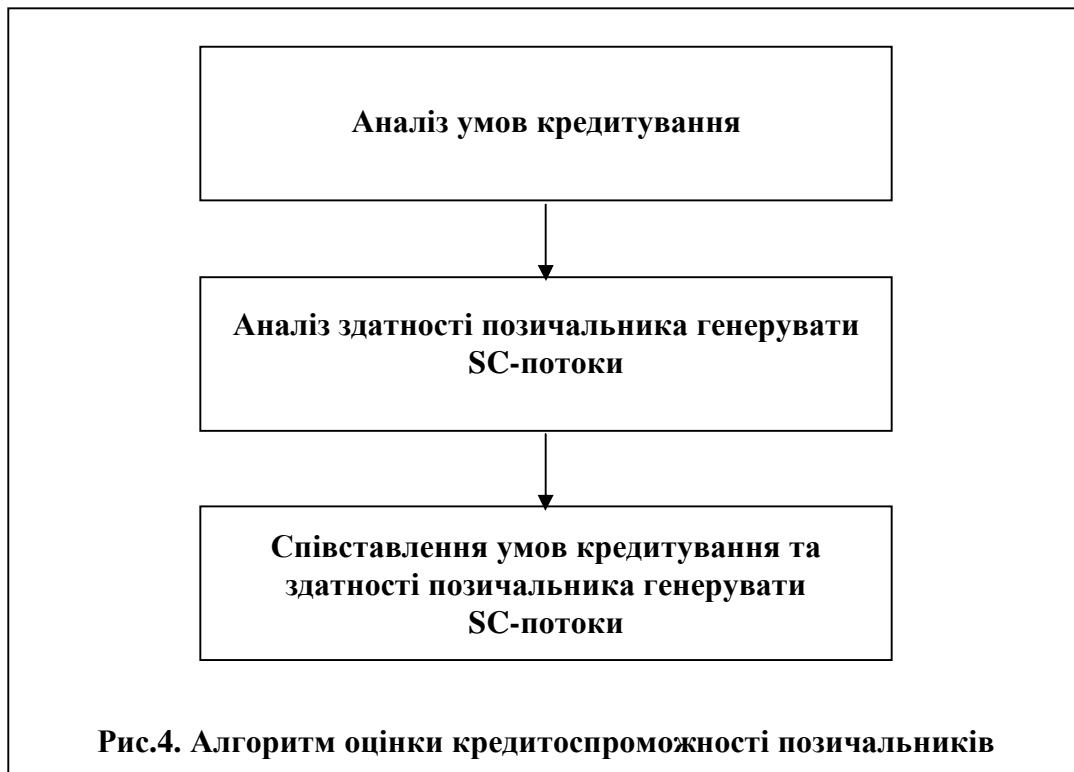
Фактори кредитоспроможності можна представити графічно у виді наступного рисунку, який надалі будемо називати "піраміда основних факторів кредитоспроможності консалтингової групи "КАУПЕРВУД" (див.рис.3).



Деяких фахівців може ввести в оману твердження про те, що доцільно виділяти саме два основних фактори кредитоспроможності. У них може виникнути питання: "А як же бути з прибутковістю, ліквідністю, фінансовою стійкістю і безліччю інших "традиційних" факторів кредитоспроможності?". Насправді виділення двох ключових факторів кредитоспроможності - умов кредитування і здатності позичальника генерувати SC-потіки - зовсім не означає відмовлення від визнання впливу інших факторів на кредитоспроможність позичальника. Інші фактори також можуть побічно впливати на кредитоспроможність позичальника, впливаючи на умови кредитування і/чи здатність позичальника генерувати SC-потіки.



Отже, як було з'ясовано, для того щоб відповісти на питання про те, чи кредитоспроможний позичальник, необхідно відповісти на питання про те, чи відповідає його здатність генерувати SC-потіки необхідності погашення заборгованості згідно з умовами кредитування. Тоді алгоритм оцінки кредитоспроможності позичальника можна представити графічно в такий спосіб (див. рис. 4).



Сформувавши концептуальний підхід, можна перейти до його реалізації - створення принципово нової методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Побудові такої методики і будуть присвячені подальші публікації авторів.

Список літератури:

1. Галасюк В.В., Галасюк В.В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? //Вісник НБУ.-2001.-№5.- С.54-56.
2. Галасюк В.В., Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників //Вісник НБУ.-2001.-№9.- С.54-57.
3. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник/Пер. с англ. Под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой.- М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. - 663с.

