

Методика визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагентів за кредитними операціями банку

Андрєєв А.В., к.е.н., доцент, начальник відділу оцінки заставленого майна

АКБ Укрсоцбанку, м. Київ

Дехтяр Н.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів УАБС НБУ

Андрєєва Г.І., к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту УАБС НБУ

Анотація

У статті описана методика визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагентів за кредитними операціями, що може бути використана комерційними банками при оцінці кредитоспроможності.

Ключеві слова: кредитоспроможність, кредитний рейтинг, контрагент, фактори ризику.

Постановка проблеми. При здійсненні кредитних операцій банки стикаються з необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальників. Ця процедура є обов'язковою, і її результати істотно впливають як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Для контрагента оцінка кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить можливість одержання кредиту.

У зв'язку з тим, що суб'єкти господарювання мають галузеві особливості, розрізняються за організаційно-правовими формами, масштабами діяльності, формами фінансового забезпечення створити єдині універсальні і вичерпні методики визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагентів за кредитними операціями банку не завжди представляється можливим. В сучасній міжнародній практиці також відсутні тверді правила з цього приводу, оскільки врахувати всі численні специфічні особливості клієнтів практично неможливо.

Ось чому, визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагента є

значно чіткішим орієнтиром для інвестора, активного на українському ринку, і дозволяє його володарю привернути увагу широкого кола інвесторів, розширити доступ до внутрішніх ринків запозичень, підняти рівень довіри партнерів і клієнтів. В основу визначення кредитного рейтингу покладено аналіз кредитоспроможності позичальника, що включає два основних етапи: загальний аналіз кредитоспроможності позичальника та його рейтингову оцінку. Саме рейтингова оцінка є узагальнюючим висновком аналізу кредитоспроможності.

Невирішені раніше частини проблеми. Слід зазначити про об'єктивну необхідність подальшої розробка і використання на практиці обґрунтованої методики визначення кредитного рейтингу, що дозволить банку найбільш реально оцінювати кредитоспроможність позичальників.

Мета статті полягає в розробці методики з визначення внутрішнього кредитного рейтингу для контрагентів банку за кредитними операціями - юридичних осіб: підприємств, організацій, установ всіх форм власності, діяльність яких здійснюється на не фінансових ринках, а також поручителів за позиками.

Виклад основного матеріалу. Кредитний рейтинг це універсальний механізм оцінки надійності боргових зобов'язань позичальника і встановлення плати за відповідний кредитний ризик. Він дає можливість заявити потенційним інвесторам про свою кредитоспроможність, показати готовність до роботи цивілізованими методами, відкрито, прозоро.

Кредитний рейтинг присвоюється позичальникам, а також їх окремим борговим інструментам. Внутрішній кредитний рейтинг (далі ВКР) дозволяє його власнику:

- закріпити стосунки зі всіма типами контрагентів;
- виділити себе серед інших позичальників і привернути увагу інвесторів;
- заявити про свою ефективну фінансову діяльність, не розголошуючи при цьому конфіденційної інформації;

- провести успішне розміщення облігацій або інших боргових зобов'язань;
- створити сприятливу кредитну історію та фінансову репутацію для наступного виходу на ринки капіталу;
- урізноманітнити інструменти позики при здешевленні вартості їх обслуговування;
- оцінити свої показники;
- визначити ключові стратегічні фактори, які впливають на кредитоспроможність позичальника.

Методика визначення рейтингу кредитоспроможності базується на аналізі формалізованих і неформалізованих показників (критеріїв кредитоспроможності), які впливають на можливість підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання. Всі показники об'єднані в групи факторів, аналіз яких дозволяє оцінити ризики, пов'язані з тим чи іншим аспектом діяльності підприємства.

Для визначення внутрішнього кредитного рейтингу складається шкала, що вміщує наступні групи: “А”, “В”, “С”, “D” та інгредієнти: “+”, “нейтральний”, “-”. Так, рейтингова група “А” відповідає нижчому рівню ризику, група “D” – вищому. Рейтингова група “D” має тільки два інгредієнти: “нейтральний” та “-”. Оцінка внутрішнього кредитного рейтингу здійснюється за бальною системою.

Бальна оцінка об'єктивних факторів ризику проводиться шляхом аналізу фінансових коефіцієнтів та окремих показників, що характеризують фінансово-економічний стан контрагента. На підставі суми балів, отриманих за результатами аналізу об'єктивних факторів ризику визначатиметься група рейтингу, до якої належатиме контрагент: група А, група В, група С або D.

Бальна оцінка додаткових факторів ризику проводиться з метою корекції групи рейтингу (визначення інгредієнту). Результатом проведення оцінки об'єктивних та додаткових факторів ризику є визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагента у вигляді: “А+”, “А нейтральний”, “А-”, “В+”,

“В нейтральний”, “В –“, “С+”, “С нейтральний”, “С-“, “D нейтральний”, “D-“.

При оцінці ВКР, в частині визначення нефінансових показників, кредитний експерт повинен навести у письмовій формі коротку аргументацію обраний відповіді на кожен з факторів, що приймає участь у розрахунку рейтингу. Така письмова аргументація додається до бланку визначення ВКР контрагента, та разом з ним складає звітність з визначення ВКР контрагента.

За умов відсутності достатнього обсягу інформації у кредитного експерта щодо оцінки ряду факторів ризику контрагента, при розрахунку ВКР ним повинен застосовуватись принцип обережності – відповідь щодо таких факторів повинна обиратись на рівні, який гарантує, що існуючий стан фактору не є гіршим за обраний.

Якщо у якості контрагентів банку за кредитними операціями виступає група пов'язаних (споріднених) підприємств, ВКР визначається щодо кожного підприємства групи.

Алгоритм визначення ВКР базується на аналізі фінансового стану та врахуванні об'єктивних, суб'єктивних факторів та експертних оцінок ризику при проведенні банком кредитних операцій з контрагентами.

Об'єктивні фактори ризику:

1. Коефіцієнтний аналіз фінансового стану контрагента включає наступні показники: коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт миттєвої ліквідності; рентабельність основної діяльності (продажу); рентабельність активів (ROA); період оборотності короткострокового боргу; оборотність оборотних активів; оборотність усього боргу; коефіцієнт зносу основних фондів; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт маневреності власних коштів; коефіцієнт питомої ваги власних оборотних коштів у всіх оборотних активах.

2. Кредитна історія. Оцінка кредитної історії здійснюється за такими показниками (таблиця 1).

Таблиця 1

Показники оцінки кредитної історії

Показники	Бали
Вкрай негативна: відомі факти навмисного ухилення від виконання зобов'язань	D
Негативна: відомі факти прострочення заборгованості за кредитами, процентними платежами, цінними паперами на строк понад 30 днів, або таких, що мали місце 2 та більше рази; допущення векселів до протесту: протягом останніх 2 років	-200
відсутня (кредити, цінні папери власного боргу у господарській діяльності не застосовувались), або достовірні відомості про неї є відсутніми	0
Позитивна кредитна історія в інших установах	50
Позитивна кредитна історія в банку за період до 2 років	100
Позитивна кредитна історія в банку за понад ніж 2 роки	200

Кредитна історія визнається “позитивною” у випадку наявності достовірної інформації щодо:

- відсутності фактів прострочення контрагентом заборгованості за кредитами, процентними платежами, цінними паперами на строк понад 30 днів протягом двох останніх років до дати визначення кредитного рейтингу;
- відсутності фактів прострочення контрагентом заборгованості за кредитами, процентними платежами, цінними паперами, що мали місце 2 та більше рази (незалежно від терміну прострочення) протягом двох останніх років до дати визначення кредитного рейтингу;
- відсутності фактів допущення векселів до протесту протягом останніх двох років до дати визначення кредитного рейтингу.

Позитивною кредитна історія в інших установах визнається за наявності:

- міжнародного кредитного рейтингу контрагента на рівні не нижче класу С;
- національного кредитного рейтингу контрагента на рівні не нижче класу В;
- позитивного висновку, отриманого з кредитних бюро.

3. Термін практичного функціонування контрагента за поточним профілем діяльності:

- до 2 років – 0 балів,
- 2-4 роки – 50 балів,
- 4-6 років – 75 років,
- понад 6 років – 100 балів.

Під терміном практичного функціонування за поточним профілем діяльності розуміється:

- термін роботи контрагента, за якого зберігалась поточна структура виробничої (торгової або іншої господарської діяльності: структури виробництва, торгівлі, послуг, що надаються);
- у випадку створення дочірніх підприємств, або інших організаційно-правових форм (наприклад, господарських товариств), засновником або власником частки більше 50% майна у яких - інша організація (материнська компанія), термін практичного функціонування у такому випадку може відповідати термінові практичного функціонування материнської компанії, але виключно за умови збереження дочірньою компанією профілю діяльності материнської компанії.

4. Стабільність організаційної структури оцінюється за наступною шкалою балів (таблиця 2).

Таблиця 2

Оцінка стабільності організаційної структури

Показники	Бали
Термін останніх змін у складі вищого керівництва або організаційної структури понад 1 рік	100
Зміни у складі вищого керівництва або оргструктурі відбулись менш як за 1 рік	50
Контрагент знаходиться у стані реорганізації структури або планує її найближчим часом	0

Під організаційною структурою контрагента розуміється сукупність відділів, управлінь, департаментів, служб, цехів, дільниць тощо. Під зміною організаційної структури розуміється створення нових чи ліквідація існуючих підрозділів.

До вищого керівництва належать: директор; голова правління; головний бухгалтер; фінансовий директор; комерційний директор; виконавчий директор.

5. Ділова репутація включає інші фактори, крім кредитної історії (таблиця 3).

Таблиця 3

Оцінка ділової репутації

Показники	Бали
Ділова репутація контрагента та/або вищого керівництва є позитивною	0
Є застереження щодо ділової репутації контрагента та/або вищого керівництва, але їх характер не має критичного впливу на кредитний ризик	-150
Ділова репутація контрагента та/або вищого керівництва є негативною	D

Під терміном ділова репутація вищого керівництва слід розуміти сукупність інформації про особу, що дає можливість зробити висновок про професійні та управлінські здібності даної особи, її порядність та відповідальність.

Результати аналізу об'єктивних факторів підсумовуються у вигляді показника I_1 – сума балів об'єктивних факторів. На підставі суми балів об'єктивних факторів визначатиметься група рейтингів, до якої належатиме досліджуваний контрагент: група А, група В, група С або D. Кінцева конкретизація оціночного ВКР контрагента здійснюватиметься на підставі оцінки додаткових факторів ризику (з визначенням інгредієнту рейтингу: А+, А, А-, В+, В, В-, С+, С, С-, D, D-).

Додаткові (коригувальні) фактори ризику включають такі групи:

1. Фаза економічного циклу галузі.
2. Сезонність чистих вхідних грошових потоків (надходження виручки): кількість місяців у році (за останні 12 місяців), коли чисті надходження є вищими від середньорічних.
3. Характеристика основної продукції (видів послуг).
4. Ресурсна база.
5. Конкурентна позиція.
6. Додаткові характеристики менеджменту.
7. Наявність перепон неринкового характеру, що можуть негативно вплинути на бізнес контрагента: діючих або таких, що можуть вступити в дію найближчим часом.

Бальна оцінка додаткових (коригувальних) факторів ризику приведена в

таблиці 4.

Таблиця 4

Додаткові (коригувальні) фактори ризику

№	Показники	Бали
1.	Фаза економічного циклу галузі: зростання стабільність незначний спад значний спад	100 50 0 -300
2.	Сезонність чистих вхідних грошових потоків: 1-3 місяці 4-6 місяців 6-9 місяців сезонність дуже низька (відсутня) ступінь сезонності визначити неможливо через новизну продукції (напрямую діяльності)	0 25 75 100 0
3.	Характеристика основної продукції (видів послуг):	
3.1.	Диверсифікація: моно товарне виробництво (послуга) політоварне виробництво (надання багатьох видів послуг)	0 50
3.2.	Самодостатність кінцевої продукції (послуг): продукція-компонент (послуга, надання якої неможливе / недоцільне без супутньої послуги) кінцева продукція (завершена послуга)	0 50
4.	Ресурсна база	
4.1.	Середній відсоток імпортованої сировини, матеріалів: 0-10% (до десятої частини поставок є імпортними, або імпортні поставки відсутні) 10-35% (до третини поставок є імпортними) 35-70% (до двох третин поставок є імпортними) Понад 70% (понад дві третини поставок є імпортними)	50 30 10 0
4.2.	Ступінь залежності від постачальників низька залежність середня залежність висока залежність надзвичайно висока залежність	100 50 0 -50

Оцінка фази економічного циклу галузі визначається виходячи з аналізу поточного стану та з урахуванням прогнозованого розвитку галузі та на

підставі інформації Управління ризиками головного офісу банку, що проводиться раз у півріччя.

Оцінка сезонності повинна враховувати чисті надходження підприємства, тобто валові надходження за мінусом: отриманих кредитів; емісійних надходжень за цінними паперами власного боргу; емісійних надходжень з іншими випущеними цінними паперами (в т.ч. пайовими); надходжень з депозитних рахунків; надходжень з рахунків покриття за акредитивам; фінансової допомоги; надходжень, що не належать підприємству та які воно зобов'язане перераховувати їх власнику (комітенту, принципалу тощо).

Підприємство визнається не диверсифікованим (монотоварним), якщо воно відповідає заданим критеріям:

- для підприємств виробничої сфери: виробляє продукцію з асортиментом, що є однорідним та попит на окремі номенклатурні позиції якого є однонаправленим, тобто при падінні попиту на один якийсь вид продукції, що виробляється, спостерігається одночасне адекватне зниження попиту і на всю іншу продукцію;

- для торгових підприємств: торгує продукцією з асортиментом, що є однорідним, та попит на всі види товару є односпрямованим, тобто при падінні попиту на один якийсь вид продукції, яким торгує підприємство, спостерігається одночасне адекватне зниження попиту і на всю іншу продукцію;

- для підприємств сфери послуг (крім торгівлі): надає один вид послуг, або однорідні послуги з односпрямованим характером попиту.

- також не диверсифікованим визнається організація, частка продукції чи послуг якої, що визначається у якості диверсифікованої, становить незначну долю - менше 10% - в обсязі реалізації.

У протилежному випадку підприємство визнається диверсифікованим (політоварним).

Оцінка самодостатності продукції чи послуг, що виробляє, реалізує або надає підприємство, здійснюється на підставі оцінки наступної ознаки

споживачів таких товарів або послуг:

- “проміжний споживач”: продукція або послуги, що пропонує підприємство, не мають характеристики кінцевого продукту та використовуються їх споживачами як компонент іншої продукції, або частина більш широкого комплексу іншої послуги. У цьому випадку обирається пункт “продукція-компонент”;

- “кінцевий споживач”: продукція або послуги, що пропонує підприємство, мають характеристику завершеного продукту та можуть використовуватись кінцевими споживачами безпосередньо для задоволення їх потреб. У цьому випадку обирається пункт “кінцева продукція”.

При аналізі ресурсної бази визначається ступінь залежності від імпорتنих поставок (у відповідності до наведеної шкали) та адекватно пов’язаного з цим рівня валютного ризику. Ступінь залежності від постачальників оцінюється за наступною шкалою:

1) низька залежність: відсутня залежність від поставок постачальників, які не можуть бути замінені; перелік постачальників є диверсифікованим (поставки будь-якого з компонентів чи товарів здійснюються від двох або більше постачальників); відносини з постачальниками є надійними;

2) середня залежність: перелік постачальників є не диверсифікованим (наявні поставки певного компоненту чи товару від тільки одного постачальника), але залежність від поставок від постачальників, які не можуть бути замінені, відсутня; відносини з постачальниками надійні;

3) висока залежність: перелік постачальників є не диверсифікованим (наявні поставки певного компоненту чи товару від тільки одного постачальника), наявна залежність від поставок постачальників, які не можуть бути замінені; відносини з постачальниками є надійними;

4) надзвичайно висока залежність: наявні поставки певних компонентів чи товарів, що мають критичну важливість для діяльності підприємства, здійснюються від постачальників, які не можуть бути замінені; або відносини з не диверсифікованими постачальниками не є стабільними та надійними.

Відносини з постачальником визнаються надійними, якщо: споживачеві надаються знижки, товарні кредити та конфлікти різного роду (у т.ч. судові) з постачальниками є відсутніми.

Основним ринком для підприємства визнається:

3. Національний ринок, якщо більше 50% обсягу реалізації підприємства протягом останніх 12 місяців припадало на продаж всередині України;
4. Міжнародний ринок, якщо більше 50% обсягу реалізації підприємства протягом останніх 12 місяців припадало на продаж на експорт.

Оцінка здійснюється на основі даних за останні 12 місяців. Кількість областей, у яких контрагент має провідні ринкові позиції: ринкова частка становить понад 25% (визначення масштабу лідерства). Під областями в даному випадку розуміються: АР Крим (включаючи м. Сімферополь), області України (за виключенням м. Києва), м. Київ.

У випадку відсутності достатньої інформації для підтвердження факту перевищення підприємством обсягу ринкової частки у 25% у певному регіоні, контрагент не визнається лідером на такому ринку.

Кількість країн, у яких контрагент має помітні ринкові позиції: ринкова частка становить понад 5%. У випадку відсутності достатньої інформації для підтвердження факту перевищення контрагентом обсягу ринкової частки у 5% у певній країні, дане підприємство чи організація не визнається таким, що має помітну ринкову частку на ринку даної країни.

До інших суттєвих конкурентних переваг можуть відноситись:

- нижча більш як на 5% від середньоринкової ціна товарів чи послуг;
- наявність сертифікованих за міжнародними стандартами систем контролю якості (ISO, ін.);
- наявність унікальної запатентованої технології, яка забезпечує обсяг реалізації не менше 25% від загального у структурі реалізації підприємства;
- інші суттєві конкурентні переваги, що має підприємство (вигідне місце розташування, наявність державних замовлень, інше).

Таблиця 5

Конкурентна позиція підприємства на ринку

№	Показники	Бали
1.	Конкурентна позиція на національному ринку	
1.1.	Мережа реалізації:	
	1 область – місцевий масштаб	0
	2-6 областей – регіональний масштаб	50
	6-15 областей – міжрегіональний масштаб	75
	понад 15 областей – загальнонаціональний масштаб	100
1.2.	Кількість областей, у яких контрагент має провідні ринкові позиції:	0
	0 областей – не є лідером	25
	1 область – місцевий лідер	50
	2-6 областей – регіональний лідер	75
	6-15 областей – міжрегіональний лідер	100
2.	Загальний лідер – ринкова частка на загальнонаціональному ринку	
2.1.	> 25%	
	Конкурентна позиція на міжнародному ринку	0
	Географія реалізації:	50
	1 країна	75
	2-5 країн	100
2.2.	6-15 країн	
	понад 15 країн	
	Кількість країн, у яких контрагент має помітні ринкові позиції:	0
	ринкова частка становить понад 5%:	25
	0 країн	50
	1 країна	75
	2-6 країн	100
2.3.	6-15 країн	
	понад 15 країн	0
	Наявність зареєстрованих та відомих на ринку торгової марки, товарних знаків:	75
2.4.	відсутні	0
	наявні	75
	Наявність інших суттєвих конкурентних переваг:	
	відсутні	
	наявні	

Усі перелічені переваги можуть враховуватись лише у випадку існування їх істотного позитивного впливу на обсяг реалізації та ринкову частку підприємства, що мало місце на дату проведення оцінки.

Поточною сферою діяльності є сфера за основним видом діяльності контрагента, за якою воно спеціалізується на момент проведення оцінки рейтингу ризику (таблиця 6).

Таблиця 6

Додаткові характеристики менеджменту

№	Показники	Бали
1.	Досвід та професіоналізм складу менеджменту: рівень досвіду менеджменту у поточній сфері діяльності (заходи кредитування є низькими)	0
	рівень досвіду роботи у поточній сфері (заходи кредитування є достатнім, але відповідна освіта відсутня або наявна не у всього складу менеджменту)	50 75
	менеджмент має позитивний досвід роботи у поточній сфері, та освіту за фахом	0
2.	Залежність бізнесу від поточного складу менеджменту: можливість ведення бізнесу повністю залежить від певного керівника	50
	залежність від складу менеджменту присутня, але не є критичною	100
	побудована організаційна структура практично усуває залежність бізнесу від конкретних керівників	
3.	Наявність перепон неринкового характеру, що можуть негативно вплинути на бізнес: відсутні, або їх вплив є несуттєвим наявні, але їх вплив є обмеженим та не загрожує припиненням всього бізнесу позичальника наявні та загрожують втратою платоспроможності або припиненням бізнесу позичальника	0 Мінус клас D

До складу менеджменту відносяться: директор, голова правління, головний бухгалтер, фінансовий директор, комерційний директор, виконавчий директор або інші керівники у залежності від організаційної структури підприємства, що відповідають за ведення бізнесу.

Залежність бізнесу визначається на підставі оцінки кредитним експертом ступеню концентрації управлінських функцій в руках керівника, або обмеженого кола керівників підприємства; а також спроможності контрагента успішно вести бізнес та розраховуватись за зобов'язаннями за умови зміни складу керівництва підприємства.

Наявність перепон неринкового характеру, що можуть негативно

вплинути на бізнес контрагента: діючих або таких, що можуть вступити в дію найближчим часом.

Даний пункт реалізує право кредитного менеджера на зниження рейтингу контрагента на клас, або відмову від кредитування в цілому, у залежності від наявних або прогнозованих факторів негативного впливу, що мають неринковий характер.

До таких факторів можуть належати:

- конфлікти серед власників;
- наявність або перспектива виникнення судових конфліктів з контрагентами, що можуть помітно вплинути на платоспроможність;
- підвищений ризик втручання з боку органів державного управління у діяльність підприємства або його господарські стосунки з контрагентами, що може призвести до негативних наслідків для бізнесу контрагента (у тому числі при наявності державної участі у позичальнику);
- введення в дію законодавчих або інших нормативних актів, що становлять загрозу для ведення бізнесу контрагента;
- негативні дії конкурентів;
- інші негативні фактори впливу неринкового характеру (у т.ч. наявні відомості щодо впливу різного роду форс-мажорних обставин, стихійних та інших природних чинників, що мають вплив на діяльність контрагенту, тощо).

Результати аналізу додаткових факторів підсумовуються у вигляді показника I_2 - сума балів додаткових факторів. На підставі отриманої суми балів по об'єктивних (I_1) та додаткових (I_2) факторах визначається рейтинг ризику контрагента відповідно до шкали ВКР наведеного в таблицях 7 і 8.

Таблиця 7

5. Шкала внутрішнього кредитного рейтингу контрагента

Позначення	Короткий опис		Інтегральна оцінка
6. A +	Фінансовий стан є дуже добрим, кредитна історія та ділова репутація є бездоганними	Додаткові фактори є дуже добрими	$750 \leq I_1 \leq 1000$ $600 \leq I_2 \leq 1000$
A		Позитивні та негативні додаткові фактори мають приблизно однаковий вплив	$750 \leq I_1 \leq 1000$ $350 \leq I_2 \leq 599$
A-		Переважно невисокі додаткові фактори не дозволяють віднести позичальника до вищих груп класу А	$750 \leq I_1 \leq 1000$ $0 \leq I_2 \leq 349$
B+	Фінансовий стан позичальника є добрим, кредитна історія та аудиторські висновки не є негативними	Відомості про можливе погіршення спроможності погашати борг та відсотки є відсутніми	$550 \leq I_1 \leq 749$ $600 \leq I_2 \leq 1000$
B		Частина факторів може свідчити про наявність певного ризику погіршення платоспроможності позичальника	$550 \leq I_1 \leq 749$ $350 \leq I_2 \leq 599$
B-		Додаткові фактори свідчать про підвищений ризик співпраці	$550 \leq I_1 \leq 749$ $0 \leq I_2 \leq 349$
C+	Фінансовий стан характеризується як задовільний або такий, що наближається до кризового	Існує значна ймовірність утримання платоспроможності, хоча ряд факторів має негативний вплив	$300 \leq I_1 \leq 549$ $600 \leq I_2 \leq 1000$
C		Позичальник викликає занепокоєння щодо можливості погашення ним заборгованості	$300 \leq I_1 \leq 549$ $350 \leq I_2 \leq 599$
C-		є відомості, що свідчать про високу ймовірність порушення позичальником своїх зобов'язань щодо сплати боргу	$300 \leq I_1 \leq 549$ $0 \leq I_2 \leq 349$

D	Фінансовий стан позичальника характеризується як надзвичайно нестійкий, співпраця з ним є небажаною	$I_1 \leq 299$ $350 \leq I_2$
D-	Фінансовий стан позичальника є незадовільним, або позичальник ухиляється від виконання власних зобов'язань	$I_1 \leq 299$ $0 \leq I_2 \leq 349$

За даною шкалою контрагент може набрати від 1000 до 0 балів та бути віднесеним до одної із відповідних груп А, В, С, D.

Відповідно до класифікації класу позичальника НБУ кожному класу забезпеченості відповідатиме своя група рейтингу. Так, по I класу забезпечення до класу А входять А+, А, А-, В+, В, В-; класу Б – відповідатимуть С+, С, С-; класу Г: D, а класу D: D-.

Таблиця 8

Схема відповідності рейтингу ризику контрагента класу позичальника у відповідності до класифікації НБУ

	Клас забезпечення	Внутрішній кредитний рейтинг позичальника										
		A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D	D-
КЛАС ПОЗИЧАЛЬНИКА (у відповідності до класифікації НБУ)	I	A	A	A	A	A	A	Б	Б	Б	Г	Д
	II	A	A	A	A	A	Б	Б	Б	В	Г	Д
	III	A	A	A	Б	Б	Б	Б	В	В	Г	Д
	IV	A	A	A	Б	Б	Б	В	В	В	Г	Д

	V	A	A	A	Б	Б	Б	В	В	В	Г	Д
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

В процесі моніторингу, при погіршенні фінансового стану контрагента, що виражається у погіршенні стану обслуговування боргу, та відповідному погіршенні класифікації кредитних операцій, відбувається коригування рейтингу ризику контрагент у бік погіршення у відповідності до таблиці 9.

Таблиця 9

7. Зниження рейтингу ризику контрагента у випадку допущення останнім порушень щодо виконання зобов'язань за залученими коштами

	Допущене контрагентом порушення	Рейтинг на дату виникнення порушення								
		A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-
Максимально можливий кінцевий	затримка по сплаті заборгованості за кредитом і відсотками/комісією за ним складає до семи календарних днів; або кредит пролонговано без пониження класу контрагента та відсотки/комісії за ним сплачуються з максимальною затримкою до семи календарних днів	A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-
	кредит пролонговано з пониженням класу контрагента на строк до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів	B+	B	B-	C+	C	C-	D	D	D

заборгованість за кредитом прострочена від 8 до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються з максимальною затримкою від 8 до 30 днів; або кредит пролонговано з пониженням класу контрагента на строк від 91 до 180 днів, але відсотки/комісії сплачуються в строк або з максимальною затримкою до 30 днів	B+	B	B-	C+	C	C-	D-	D-	D-
заборгованість за кредитом прострочена понад 90 днів; або кредит пролонговано з пониженням класу контрагента на строк понад 180 днів;	C+	C	C-	D	D	D	D-	D-	D-
заборгованість за факторинговими операціями (за основним боргом чи черговим платежем) та за виконаними (сплаченими) банком гарантіями і поруками ¹⁰ (у т. ч. авалем) становить до 90 днів з дня виконання зобов'язання (платежу), передбаченого договірними умовами (векселем);	D	D	D	D	D	D	D	D	D
заборгованість за факторинговими операціями (основним боргом чи черговим платежем) та за гарантіями і поруками (у т. ч. авалем), виконаними (сплаченими) банком, за якими контрагент не виконав своїх зобов'язань із строком більше ніж 90 днів після настання строку платежу, передбаченого договірними умовами (векселем).	D-	D-	D-	D-	D-	D-	D-	D-	D-

* - за наявності декількох подій (наприклад, допущення векселю до протесту та прострочення кредиту) обирається гірший варіант коригування

Таким чином, внутрішній кредитний рейтинг дозволить позичальнику більш точно враховувати всі особливості господарської діяльності та рівень менеджменту на підприємстві та більш об'єктивно оцінювати його потенціал.

Висновки. Отже, необхідність визначення внутрішнього кредитного рейтингу для позичальника підтверджується тим, що: по-перше, кредитний рейтинг використовується як інструмент для підтримки стосунків з інвесторами і кредиторами. Рейтинги формують сприятливу репутацію підприємства в

інвестиційному і банківському середовище, сприяють створенню його кредитної історії. Внаслідок цього імовірність того, що інвестор зупинить свій вибір на підприємстві, яке має рейтинг, збільшується. По-друге, наявність кредитного рейтингу свідчить про відкритість менеджменту та інформаційній прозорості компанії, що зумовлює зростання уваги інвесторів до боргових цінних паперів. По-третє, як засіб зниження вартості позикового капіталу. Високий кредитний рейтинг дозволяє мінімізувати витрати розміщення і обслуговування облігаційних позик, а також сприяє поліпшенню умов надання кредитів. Практика свідчить про реальне зниження ставки розміщення цінних паперів при збільшенні рейтингової оцінки. Четверте, кредитні рейтинги є ефективним інструментом PR. В зв'язку з тим, що рейтинги і стислі звіти публікуються в різноманітних аналітичних джерелах, вони становляться доступними усім користувачам фінансової інформації, в тому числі і потенційним клієнтам компанії. По-п'яте, наявність рейтингу спрощує доступ до банківських кредитів. Банки отримують право самостійно визначати ступінь можливих збитків за кредитами, відносити їх в ту чи іншу категорію ризиків і формувати, виходячи з цього, резерви. Для аналізу фінансового стану позичальника НБУ рекомендує перелік джерел інформації, серед яких є засоби масової інформації. Особливо важливо, що опубліковані рейтинги є прямим джерелом інформації про кредитоспроможність позичальника. Внутрішній кредитний рейтинг є значно чіткішим орієнтиром для інвестора, активного на українському ринку, і дозволяє його володарю привернути увагу широкого кола інвесторів, розширити доступ до внутрішніх ринків запозичень, підняти рівень довіри партнерів і клієнтів.

Список використаної літератури

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 20.09.01р. // <http://www.rada.gov.ua>.
2. Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників // Вісник Національного банку України .- 2001.- № 9.- С.54-58.

3. Галасюк В.В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників // Вісник Національного банку України.- 2002.- № 2.- С.39-46.
4. Положення «Про методику оцінки фінансового стану позичальника» затверджено рішенням Правління АППБ «Аваль»№п-41/10 від 27.09.1999 р. // <http://www.rada.gov.ua>.
5. Постанова Правління НБУ № 246 від 28.09.1996 р. // <http://www.rada.gov.ua>.
6. Потійко Ю.А. Аналіз кредитоспроможності підприємств в умовах ринкових відносин // Фінанси України.- 2001.- № 1.- С.118-124.
7. Методологія рейтингового аналізу // <http://www.credit-rating.com.ua>.
8. Базельський комітет: “Кредитні рейтинги та додаткові джерела інформації про кредитоспроможність” // Переклад В. Степанка. // <http://www.credit-rating.com.ua>.
9. А. Румянцев. Кредитный рейтинг // Финансовый директор.- 2006. - №1. -С.5-11.

Summary

The methodical approach about determination of internal credit rating for counterparts was described in the article. The mentioned approach can be used in the process of estimation creditworthiness.