

инвесторы занимают выжидательную позицию дефицит инвестиционных ресурсов в регионах может быть ликвидирован за счет привлечения отечественных инвестиций. Для этого единственной возможностью эффективного управления ситуацией является создание максимальной для всех возможных инвесторов привлекательности вложения капитала.

При этом привлечение крупных инвесторов в небольшие города со слабо развитой социальной и производственной инфраструктурой представляется сложным процессом. Поэтому совершенно оправданным шагом является привлечение к участию в инвестировании и предоставление льгот малому и среднему бизнесу. При этом льготы инвесторам должны быть достаточно весомыми и не оговариваться никакими дополнительными условиями.

Известно, что инвесторы могут вкладывать капитал как в собственные проекты, так и в предложенные. Собственные проекты разрабатываются, в основном, представителями крупного бизнеса. Малый и средний бизнес не всегда имеет возможность провести профессиональное экономическое исследование и составить реальный бизнес-план предприятия, поэтому квалифицированное предложение с пакетом экономических расчетов, предоставленное потенциальному инвестору, может значительно увеличить приток капитала в регионе. С этой целью целесообразно создание специального информационно-экономического подразделения на уровне областей. В полном ведении такого органа должна быть информация по всем экономическим показателям территории, о наличии свободных производственных мощностей, о численности незанятого трудового населения, пакеты бизнес-планов “под ключ” и другие подобного рода данные.

Реализация изложенных выше мер призвана способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата как в регионах, так и в целом в государстве, что в свою очередь повлечет существенные экономические и социальные сдвиги, необходимые для формирования эффективной рыночной экономики и создания достойного имиджа Украины на международной арене.

Источники и литература

1. Гохберг Ю.А., Чернега О.Б., Гохберг А.Ю. «Инвестиции как источник повышения конкурентоспособности».
2. Статистичний бюлетень за січень 2004 рік. с. 85-93
3. Майорова И. Н., Чентуков Ю. И. Исследование инвестиционного рынка Донецкой области. – Донецк: ДонНУ, 2000. – 200 с.
4. О специальных экономических зонах и специальных режимах инвестиционной деятельности. Закон Украины от 24.12.1998 №356 - XIV

Щеглова С.С.

СПЕЦИФИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Актуальность. На сегодняшний день, в Украине, проблема определения кредитоспособности физических лиц изучена недостаточно глубоко. Комплексные исследования по данному вопросу в теоретическом и практическом аспектах практически не проводились. В экономической литературе отдельными вопросами определения кредитоспособности физических лиц занимались видные украинские и зарубежные ученые, такие как Алексеенко М.Д., Васюренко О.В., Витлинский В.В., Лаврушин О.И., Панова Г.С., П. Роуз, Сусиденко В.Т., Усоскин М.М., Ширинская Е.Б. и другие.

На наш взгляд, проблема оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков чрезвычайно актуальна, так как она занимает центральное место в управлении кредитными рисками.

Цель и задачи.

Целью данной работы является теоретическое обоснование необходимости усовершенствования методов оценки кредитоспособности физических лиц. Для достижения поставленной цели нами поставлены следующие задачи:

- исследовать основные тенденции развития потребительского кредитования на Украине;
- проанализировать теоретико-методологические основы оценки кредитоспособности частных лиц;
- обосновать выбор наиболее оптимальной методики оценки кредитоспособности физических лиц для украинских банков.

На данный момент кредитование физических лиц в Украине – это один из наиболее прибыльных и перспективных сегментов банковской деятельности. Об этом свидетельствует стремительное увеличение объемов кредитования населения (в 2,7 раза за 2003 год), в том числе долгосрочного (в 3,7 раза) [6, с. 6]. Так, если на начало 2003 года сумма кредитов физическим лицам составляла 3 255 млн. грн. (7% кредитного портфеля), то к концу – 8 879 млн. грн. (12,1% кредитного портфеля). В 2004 году данная тенденция сохранилась – доля кредитов, выданных физическим лицам с начала 2004 года выросла до 13,3 % [1, с. 19].

Необходимо отметить, что кредитная политика украинских банков ориентирована преимущественно на социальные потребности физических лиц, которые обеспечивают повышение жизненного уровня населения. А это в свою очередь стимулирует расширение внутреннего потребительского рынка.

Процесс анализа кредитоспособности является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи ссуды и представляет собой оценку банком заемщика с точки зрения возможности и

целесообразности предоставления ему ссуд, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором.

Правильное определение кредитоспособности заемщика позволяет минимизировать кредитный риск. К числу необходимых факторов для признания заемщика кредитоспособным относят:

- правоспособность;
- готовность погашать задолженность;
- наличие обеспечения возврата ссуды;
- способность заемщика получать доход.

Следует отметить, что у каждого банка существует свой примерный лично-имущественный профиль целевых потенциальных клиентов. Он определяется опытом, политикой и планами банка в кредитных программах.

На наш взгляд, можно выделить два типа методов анализа кредитоспособности физических лиц:

- общие методы (комплексного анализа, логические);
- специальные методы (скоринговые системы).

Среди общих методов, используемых в западных странах, выделяют правило «шести Си» (США), SAMPARI (Англия) [2, с. 13]. Данные модели опираются на экспертную оценку с прогнозированием и предполагают взвешенный анализ личных качеств и финансового состояния потенциального заемщика. Экспертная оценка характеризует степень предпочтения одних показателей другим. На основе имеющейся информации специалист банка стремится составить "обобщенный образ" потенциального заемщика и сравнить его со "стандартными образами" заемщиков, которые ассоциируются (по прошлому опыту) с различным уровнем кредитного риска. Данная модель оценки кредитоспособности обычно подкрепляется развитием сети мониторинга, раскрывающей кредитную историю потенциальных клиентов. С этой целью банки многих экономически развитых стран используют информационными услугами кредитных бюро, которые постоянно аккумулируют и обобщают информацию о финансовом и имущественном положении потенциальных ссудозаемщиков. Так, в США свыше 2000 частных организаций располагают сведениями о большинстве физических лиц, которые когда-либо получали кредиты, об истории погашения этих кредитов и о кредитном рейтинге заемщиков [5, с. 249].

Что же касается украинских банков, то они вышли на рынок кредитования частных клиентов, не имея такого мощного инструмента отслеживания кредитной истории, как кредитные бюро. Хотя на сегодняшний день уже принят Верховной Радой Украины в первом чтении законопроект "Об организации формирования и обращении кредитных историй", предполагающий создание Бюро кредитных историй, единственным видом деятельности которого будет сбор, хранение, использование и распространение информации, составляющей кредитную историю. Законопроект определяет достаточно широкий круг участников бюро, ими могут быть помимо банков кредитные союзы, лизинговые и страховые компании, эмитенты специальных платежных средств, субъекты предпринимательской деятельности и даже ломбарды.

В случае его принятия Верховной Радой процедура получения банковского кредита может выйти на качественно новый уровень: получать кредиты станет проще и дешевле, банки же получают более подробную и достоверную информацию о будущем клиенте. Эксперты Национального банка считают, что создание подобной системы на Украине может ускорить темпы экономического роста.

Второй более распространенный метод определения кредитоспособности частных заемщиков получил название "скоринговой" (основанной на подсчете баллов) системы отбора кредитных заявок. Впервые предложенная в 1941 г. американским экономистом Дэвидом Дюраном такая система использует накопленную в ходе наблюдения базу данных по группам "хороших" и "плохих" кредитов. Это позволяет выявить и оценить "вес" финансовых, экономических и мотивационных факторов, влияющих на ход возврата ссуд. Каждый ключевой фактор (показатель) получает в баллах числовую величину, соответствующую уровню его рискованности. По результатам такого ранжирования составляется балльная шкала в виде сгруппированной по факторам таблицы. Путем сравнения ее данных с показателями, характеризующими заявителя на ссуду, производится оценка его кредитоспособности. Претенденту, набравшему баллов больше критического (порогового) уровня, при отсутствии компрометирующей информации будет предоставлен кредит. Если же суммарный балл не превышает пороговой отметки, просьба на получение кредита отклоняется.

Таким образом, скоринг выделяет те характеристики, которые наиболее тесно связаны с надежностью или ненадежностью потенциального заемщика. Важно обеспечить правильный отбор таких характеристик и определить соответствующие им весовые коэффициенты. При этом, чем более однородна совокупность клиентов, на которой разрабатывается модель, тем точнее прогнозирование хода возврата ссуд.

Кроме того, отличительная черта скорингового метода состоит в том, что он должен применяться не по шаблону, а разрабатываться самостоятельно каждым банком исходя из особенностей, присущих ему и его клиентуре, учитывать традиции страны, изменения социально-экономических условий, влияющих на поведение людей. Прежде чем широко внедрять скоринг каждый банк должен проводить анализ эффективности действующей модели и при необходимости модифицировать набор характеристик заемщика и шкалу их числовых оценок.

Украинские банки разрабатывают различные подходы для анализа кредитоспособности физических лиц. Причем каждый конкретный банк разрабатывает собственную систему оценки кредитоспособности потенциального заемщика исходя из конкретных условий сделки, приоритетов в работе банка, его специализации, места на рынке, конкурентоспособности, состояния взаимоотношений с клиентурой, уровня эко-

номической и политической стабильности в стране и т. д.

В большинстве коммерческих банков Украины проводят анализ кредитоспособности физических лиц по следующим направлениям:

1. Анализ личных качеств потенциального заемщика.
2. Анализ совокупных доходов клиента.
3. Анализ обеспечения ссуды (в т.ч. анализ движимого и недвижимого имущества клиента).

Например, Приватбанк для оценки финансового состояния заемщика - физического лица устанавливает единые показатели и их оптимальные значения независимо от вида кредита, его объема, срока, вида обеспечения по кредиту. Оценка финансового состояния заемщика в Приватбанке учитывает количественные и качественные показатели, которые могут в той или другой мере повлиять на выполнение заемщиком обязательств по кредиту. Определяется уровень их вероятного влияния на соблюдение условий кредитной сделки путем установления оптимальных значений и соответствующих баллов для каждого из показателей. При этом учитываются как количественные показатели (экономическая кредитоспособность), так и качественные характеристики (личная кредитоспособность) заемщика.

К качественным характеристикам заемщика в частности принадлежат:

- общее материальное состояние клиента;
- социальная стабильность клиента (наличие постоянной работы, деловая репутация, семейное состояние и т.п.);
- возраст клиента;
- кредитная история.

К основным количественным показателям оценки финансового состояния заемщика-физического лица в частности принадлежат:

- совокупный чистый доход и прогноз на будущее;
- сбережения в банке (информация предоставляется по желанию заемщика);
- коэффициенты, которые характеризуют текущую платежеспособность заемщика и его финансовые возможности выполнить обязательства по кредитному соглашению;
- обеспечение кредита и его ликвидность.

Таким образом, современные практические подходы к методологии анализа кредитоспособности заемщиков в коммерческих банках основаны на комплексном применении финансовых и нефинансовых критериев. Следует отметить, что методика анализа кредитоспособности физических лиц существенно отличается от оценки предприятий-заемщиков. Считается, что именно физическое, а не юридическое лицо более подвержено экономической нестабильности, так как финансовое состояние семьи или отдельного человека вследствие утраты работы или болезни может ухудшиться гораздо быстрее, чем финансовое положение предприятия.

В качестве примера, рассмотрим методики оценки кредитоспособности физических лиц двух банков Украины: ПриватБанка и АКБ «Надра».

Обе методики основаны на использовании системы кредитного скоринга, но при более детальном рассмотрении заметны существенные различия в оценке кредитоспособности частных лиц. Алгоритм обработки заявки на получение кредита предусматривает несколько основных групп показателей, используемых при анализе. Различия в процентной оценке данных групп приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Процентная оценка значимости групп показателей кредитоспособности физических лиц

Наименование групп показателей	ПриватБанк	АКБ «Надра»
1. ОБЩИЕ ДАННЫЕ О ЗАЕМЩИКЕ	20%	32%
2. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗАЕМЩИКА	50%	68%
3. ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТА	30%	-
ИТОГО	100%	100%

Столь различные подходы к оценке кредитоспособности аналогичных субъектов кредитования объясняются предшествующим банковским опытом каждого банка. Например, если банк, анализируя свои успехи в области кредитования за предыдущий год, обнаруживает, что имеется существенная разница между берущими займы клиентами, классифицированными по профессиональному признаку, а различия между клиентами, классифицированными по семейному положению, очень небольшие, то в последующий год большее значение будет придаваться вопросу о профессии. Но если в дальнейшем семейное положение становится важным индикатором способности справиться с выплатами по ссуде, тогда возросшая весомость этого фактора будет учтена.

При этом нельзя сказать, что отсутствие процентной оценки третьего показателя в АКБ «Надра», делает данную методику хуже. Это можно объяснить тем, что в данном банке наряду с применением мо-

дели кредитного скоринга, применяется метод коэффициентов. По данным, полученным в результате анализа документов, предоставленных потенциальным ссудозаемщиком, определяются суммы доходов и расходов. На основании полученных данных рассчитываются коэффициенты платежеспособности заемщика и платежеспособности его семьи.

Коэффициент платежеспособности заемщика $K_{пз}$ рассчитывается как отношение совокупного среднемесячного дохода (МД) заемщика к сумме среднемесячных затрат (МЗ) заемщика и месячных платежей по кредиту и процентам (МПК):

$$K_{пз} = \frac{МД}{МПК + МЗ},$$

где МПК - месячные платежи по кредиту, включая проценты (в расчет берется кредит, который предусматривает получить заемщик).

Нормативное значение коэффициента платежеспособности $K_{пп}$ - не меньше 1,3.

Коэффициент платежеспособности семьи $K_{пс}$ вычисляется из отношения совокупного месячного дохода семьи ко всем месячным затратам, включая затраты по кредиту:

$$K_{пс} = \frac{МДС}{МЗС + МПК},$$

где МДС - месячный доход семьи;

МЗС - месячные затраты семьи.

Нормативное значение $K_{пс}$ должно быть не меньше 1,5.

В случае если расчетное значение платежеспособности не меньше чем нормативное, заемщик может претендовать на получение кредита. В случае если расчетное значение платежеспособности меньше чем нормативное он не может претендовать на получение кредита. После этого производится балльный анализ кредитоспособности клиента.

Таким образом, необходимо отметить, что выбранная система оценки кредитоспособности клиентов для каждого банка индивидуальна и должна регулярно проверяться и, в случае необходимости, корректироваться.

На данном этапе, очевидно, что использование балльных (скоринговых) систем оценки кредитоспособности клиентов на Украине – это наиболее объективный и экономически обоснованный процесс принятия решений, нежели использование экспертных оценок. Единственная сложность заключается в том, что балльные системы оценки кредитоспособности клиента должны быть статистически тщательно выверены, и требуют постоянного обновления информации.

Для расширения скорингового контроля и внедрения экспертного метода оценки кредитоспособности в коммерческих банках Украины необходимо:

- повышение устойчивости и "прозрачности" личных доходов;
- ускорение создания кредитно-справочного бюро;
- обучение кредитных работников навыкам работы в сфере автоматизированного анализа кредитных заявок.

Совершенствование скоринговой системы отбора заемщиков в коммерческих банках Украины должно улучшить качество услуг, оказываемых банками населению, и содействовать наращиванию кредитования физических лиц, стимулирующего потребительский спрос на товары и расширение объемов их производства.

Анализируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что оценка кредитоспособности – процесс творческий, требующий от банковских работников глубоких экономических знаний, аналитического мышления, умения определять и оценивать тенденции в хозяйственной деятельности и финансовом положении заемщиков, возможности соблюдения ими принципов кредитования, прогнозировать будущее состояние дел заемщика и обстоятельства, которые могут на них повлиять.

Источники и литература

1. Бюлетень НБУ.- 2004.- № 5.
2. Ендропова В.Н., Хасянова С.Ю. Модели анализа кредитоспособности заемщиков // Финансы и кредит.- 2002.-№ 6.- С. 9-15.
3. Кредитование: Пер.с англ. / М.А. Гольцберг (ред.), Л.М. Хасан-Бек (ред.). – К.: ВНУ, 1994. – 384с.
4. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. - М.: ИКЦ «ДИС», 1997 г.- 464 с.
5. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Предоставление финансовых услуг. Учебник / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / М.В. Белова (пер.с англ.). – М.: Дело, 1997. – 768с.
6. Тігіпко С. Напрями розвитку банківської системи України: проблеми вибору і впровадження // Вісник НБУ.- 2004.- № 6.- С. 5-7.