

2. Nikitin A.V. Marketynh u banku: [navchalnyi posibnyk] / Nikitin A. V., Bortnikov H. P., Fedorchenko A.V.; red. A.V. Nikitina. — K.: KNEU, 2006. — 432 p.
3. Marketynh u banku: [navchalnyi posibnyk] / Dubovyk O.V., Boiko S.M., Vozniuk M.A., Hirchenko T.D. — [2-he vyd.] — K.: Aleuta, 2007. — 275 p.
4. *Samoilov H.O.* Bankovskaia konkurentsia / H.O. Samoilov, A.H. Bachalov. — M.: Экзамен, 2002. — 256 p.
5. *Vasiurenko O.* Orhanizatsiia upravlinnia stiikym rozvytkom bankivskoi ustanovy / O. Vasiurenko, N. Pohorelenko // Visnyk Natsional noho banku Ukrainy. — 2006. — # 6.– P. 22—24.
6. Federalnyi zakon o bankah i bankovskoy deyatelnosti ot 02.12.1990 — Rezhym dostupu: <http://www.consultant.ru/popular/bank>
7. Mizgulin, D.A. Esche raz k voprosu o konkurentsii na rynku bankovskih uslug / D.A. Mizgulin // Bankovskoe delo. — 2003. — # 6. — P. 12—14.
8. *Zaruba Yu. O.* Konkurentospromozhnist komertsii noho banku / Yu. O. Zaruba // Finansy Ukrainy. — 2001. — #2. — P. 116—121.
9. *Kozmenko S. M.* Stratehichniy menedzhment banku: navchalnyi posibnyk / Kozmenko S. M., Shpyh F. I., Voloshko I. V. — Sumy: VTD «Universytetska knyha», 2003. — 734 p.

УДК 336.717.061:330.131.7-047.44

Свириденко А.Ю.,

аспірантка кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕС-НАПРЯМУ БАНКУ

Svyrydenko A.,

postgraduate student of banking department
SHEE «KNEU named after Vadym Hetman»

THE SPECIAL FEATURES OF BANK CORPORATE CREDIT RISK EVALUATION

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито суть та особливості кредитування корпоративних клієнтів банку, а також висвітлено основні аспекти здійснення оцінки кредитних ризиків, що виникають при кредитуванні корпоративних клієнтів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: корпоративний бізнес-напрямок, корпоративний клієнт банку, кредитування корпоративних клієнтів, кредитний ризик.

ANNOTATION. In this article the author describes the essence and features of bank corporate clients crediting and throws the light on the main aspects of credit risks evaluation, that arise from corporate clients crediting.

KEYWORDS: corporate banking, corporate client, corporate clients crediting, credit risk.

Актуальність розробки та запровадження інноваційних підходів до оцінки кредитного ризику визначається тим, що в сучасних умовах зусиль банків зберегти наявну клієнтську базу та запобігти зменшенню кредитних портфелів змушує їх брати на себе значні ризики. У випадку кредитування клієнтів корпоративного бізнес-напрямку ціна помилок, пов'язаних із прийманням банками хибних економічних рішень особливо висока, а питання ефективного управління кредитними ризиками набувають підвищеного значення.

У сучасній науковій фаховій літературі можна зустріти безліч різноманітних визначень кредитного ризику. У загальну теорію управління кредитним ризиком значні наукові напрацювання внесли зарубіжні і вітчизняні вчені Н.П. Верхуша, А.О. Єпіфанов, І.В. Сало, В.А. Кажан, О.Ю. Жам, В.В. Пірог, Л.М. Прийдун, О.А. Криклій, О.В. Пернарівський, Л.Я. Слобода, Г. Марковіц, Дж. Маршалл, У. Шарп, Дж. Сінки, С. Фабер та інші. Втім варто зазначити, що питання сутності кредитних ризиків саме корпоративних позичальників банку у вітчизняних наукових дослідженнях практично не висвітлено.

Мета даної статті полягає у розкритті суті кредитного ризику корпоративного позичальника та особливостей здійснення оцінки його рівня з метою підвищення ефективності управління кредитним ризиком банку.

Основними завданнями даної публікації є: розкрити економічну сутність кредитного ризику та корпоративного бізнес-напрямку банку; охарактеризувати особливості кредитування корпоративних позичальників і груп пов'язаних підприємств; окреслити основні шляхи вдосконалення діяльності комерційних банків щодо здійснення оцінки кредитних ризиків корпоративних клієнтів.

Як і будь-яка інша економічна категорія, кредитний ризик розглядається економістами з різних аспектів і, відповідно, немає єдиного вірного тлумачення цього поняття. Дуже часто поняття «кредитний ризик банку» ототожнюється із ризиком неповернення позичальником основного тіла кредиту та процентів по ньому. Наприклад, Дж. Сінки визначає кредитний ризик (або ризик непогашення) як «ймовірність неповернення позичальником взятої

позики» [6]. Втім, варто зазначити, що кредитний ризик є в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція — на балансі чи поза балансом [1].

У той же час деякі науковці при визначенні сутності кредитного ризику виходять з його позиціонування як різновиду фінансового ризику, що супроводжує процес кредитування. У рамках цього підходу кредитний ризик розглядається як ймовірність зменшення вартості частини активів у вигляді суми виданих кредитів або зниження прибутковості від цієї частини активів значно нижче очікуваного рівня. Заслугує на увагу визначення, сформульоване А.О. Спіфановим, І.В. Сало та О.А. Криклій, які кредитним ризиком пропонують вважати можливість того, що у майбутньому в певний момент часу вартість банківських активів зменшиться у зв'язку з неповерненням (неповним або несвоєчасним поверненням) цих активів [2, 3].

Враховуючи зазначене, пропонується таке визначення кредитного ризику: це ймовірність неповернення позичальником/контрагентом наданих банком коштів у повному обсязі у визначеній фінансовою угодою строк та/або недоотримання доходів банку в результаті впливу макро- та мікроекономічних факторів на спроможність позичальника/контрагента банку виконати взяті на себе за фінансовою угодою зобов'язання.

З метою підвищення ефективності оцінки кредитного ризику цей процес необхідно розглядати в розрізі окремих категорій клієнтів банку, оскільки процес управління кредитним ризиком у окремих випадках значною мірою залежить від особливостей, що притаманні тій чи тій категорії клієнтів банку, які в свою чергу виступають осередком кредитного ризику.

Саме у зв'язку із наявністю певних особливостей у обслуговуванні різних категорій клієнтів кожен банк здійснює сегментацію клієнтів. У свою чергу слід розрізняти поняття бізнес-напряму та сегменту бізнесу. Якщо сегмент бізнесу — це сукупність клієнтів, яка виділена за визначеним критерієм, то бізнес-напрямок — це напрям діяльності банку, пов'язаний із обслуговуванням певного сегменту бізнесу.

На практиці кожен банк має свої власні критерії сегментації клієнтів, оснований, як правило, на особливостях діяльності клієнтів і кількісних показниках їх діяльності, таких як, наприклад, кі-

лькість працівників на підприємстві, обсяг річної виручки, вартість загальних активів, або ж залежно від обсягу їх фінансування банком тощо.

Найчастіше виділяють такі сегменти:

- ❖ роздрібний бізнес (РБ);
- ❖ малий і середній бізнес (МСБ);
- ❖ корпоративний бізнес (КБ);
- ❖ міжбанківський та інвестиційний бізнес (МІБ).

Розглянемо детальніше корпоративний бізнес-напрямок банку. Корпоративний бізнес банку (Corporate banking) — це сегмент банківської діяльності, пов'язаний із співпрацею банку із корпоративними клієнтами. Цей термін спочатку використовувався в США для того, щоб розмежувати його із сегментом інвестиційно-банківської діяльності після того як із прийняттям закону Гласса-Стігалла 1933 р. ці два види діяльності були розділені. Коли закон був скасований в 1990-і роки, корпоративні банківські та інвестиційно-банківські послуги протягом багатьох років розглядалися в рамках одного сегменту більшістю банків в США та інших країнах [7]. Сьогодні у вітчизняній банківській практиці ці два напрямки тісно пов'язані між собою, але переважно розглядаються окремо.

Варто зазначити, що кредитування підприємств малого та середнього бізнесу достатньо сильно відрізняється від кредитування крупних корпоративних підприємств. Наприклад, процентні ставки за кредитами малим підприємствам зазвичай є дещо вищими від вартості ресурсів для корпоративних клієнтів. Підвищена плата за користування кредитними коштами пояснюється більш високим рівнем ризику кредитування малих підприємств, оскільки малі підприємства менш стійкі до різких кон'юнктурних коливань унаслідок кризових ситуацій і мають, як правило, менший «запас міцності». Крім того, умови кредитних продуктів, у тому числі і процентні ставки за користування кредитами, для клієнтів МСБ, як правило, є стандартними. У той же час умови кредитування корпоративних клієнтів переважно індивідуальні та визначаються шляхом ведення переговорів банку з клієнтом. Як правило, банки готові йти на певні поступки та пропонують більш привабливі умови оскільки обслуговування корпоративних клієнтів є ключовим джерелом прибутку для більшості банків. При порівняно однакових операційних затратах на обслуговування малих і великих позичальників, банку вигідніше співпрацювати все ж таки із великими корпоративними клієнтами, оскільки незважаючи на нижчі процентні ставки за користування

кредитами, значно більші суми кредитів для корпоративних позичальників дають можливість банку заробити більші доходи в абсолютному вимірі. Крім того, комплексне обслуговування, яким, як правило, супроводжується кредитування корпоративного бізнесу, дає можливість отримувати значні комісійні доходи за рахунок розрахунково-касового обслуговування клієнтів (оборот грошових коштів по рахунках при цьому значно перевищують обороти по рахунках малих підприємств) та надання інших видів так званих безресурсних послуг (документарних, гарантійних, валютно-обмінних тощо). Однак, доцільно наголосити на тому, що як найбільше джерело доходів, одночасно кредити корпоративним клієнтам є також і джерелом значних списань за безнадійними кредитами у разі реалізації кредитного ризику.

Також відмінністю кредитування малого бізнесу є коротші строки, ніж при кредитуванні корпоративних клієнтів. Але найбільше відрізняються все ж таки розміри кредитів: кредити корпоративному бізнес-сегменту значно перевищують кредити, видані позичальникам сегменту МСБ.

Таким чином, серед основних особливостей кредитування корпоративних клієнтів можна виділити такі:

- РБ індивідуальний підхід;
- РБ великий об'єм;
- РБ висока дохідність;
- РБ висока ризикованість.

Серед великих корпоративних клієнтів «ідеальний позичальник» з точки зору оцінки рівня кредитного ризику — це компанія, яка готує аудировану звітність, легко йде на контакт з банком з питань надання додаткової інформації щодо своєї діяльності, має якісне фінансове планування і здійснює власне стрес-тестування. У такому випадку банк матиме можливість оцінити якість менеджменту та здатність позичальника генерувати грошовий потік (cash — flow), достатній для виконання запитуваних зобов'язань за кредитом. Забезпечення зобов'язань заставою у такому випадку відійде на другий план і розглядатиметься лише як додаткове покриття кредитного ризику та вторинне джерело погашення кредиту. Середній корпоративний клієнт рідше проводить аудит. Тому банк вимагатиме розкриття структури власності, розкриття інформації про рух грошових потоків, а також більше уваги приділятиметься структуруванню угоди та наявності додаткових умов кредитування, контрольованих параметрів діяльності (встановлених критичних і граничних значень фінансових коефіцієнтів), у разі досягнення яких банком

передбачатиметься право переглянути умови кредитування (вартість, строки, обсяги фінансування) або, навіть, вимагати повне або часткове дострокове погашення кредиту. Наявність забезпечення у таких випадках є важливішим, оскільки бізнес вразливіший до змін в економічному середовищі в силу того, що він є недостатньо великим.

Великі корпоративні клієнти, як правило, є частиною групи компаній, і можуть виступати або центром зосередження її прибутків (profit center), або ж, навпаки, ланкою групи, на якій зосереджені її найбільші витрати (cost center). Тому безпосередній аналіз однієї ланки великої групи пов'язаних бізнесом компаній є непоказовим у більшості випадків. Саме тому при здійсненні аналізу рівня кредитного ризику корпоративного позичальника основна увага має приділятися аналізу фінансового стану групи пов'язаних підприємств в цілому, здійсненого на основі аудированої консолідованої/комбінованої звітності групи.

Критичним, особливо в умовах нестабільності економіки, при аналізі кредитного ризику корпоративного клієнта є визначення «проблемних зон» кожного окремого позичальника та/або групи, частиною якої він є. Навіть всередині однієї галузі кожне підприємство зустрічається зі своїми, притаманними лише йому, проблемами.

Одним із найважливіших етапів оцінки стану рівня кредитного ризику корпоративного позичальника окрім фінансового аналізу є також фінансове моделювання. Під фінансовою моделлю слід розуміти набір взаємопов'язаних даних, що характеризують найважливіші показники діяльності позичальника залежно від обраного сценарію змін у середовищі функціонування підприємства та із врахування внутрішніх особливостей бізнесу [4, с. 33].

Прогнозування дозволяє отримати сценарій розвитку на основі аналізу фактичної ситуації, а моделювання дозволяє вносити зміни та визначати можливі наслідки прийняття керівництвом позичальника певних рішень або настання певних подій (макро — та/або мікроекономічного характеру).

Проведення моделювання виключно на основі аналізу минулих подій недостатньо для повноцінної оцінки кредитного ризику. Тому сьогодні найрозповсюдженішою методикою аналізу кредитного ризику має бути оцінка здатності позичальника генерувати достатній грошовий потік з урахування проведеного сценарного аналізу (на основі історичних і гіпотетичних даних). Виділяють два види сценаріїв: оптимістичний (як правило надається позичальником) або песимістичний (із найгіршими припущеннями, іноді

такий сценарій називають стрес — або краш-тестом, метою побудови якого є виявлення умов, за яких позичальник буде близьким до дефолту). Іноді будується третій варіант сценарію — реалістичний — наймовірніший варіант розвитку подій, оснований на суб'єктивних експертних припущеннях аналітика.

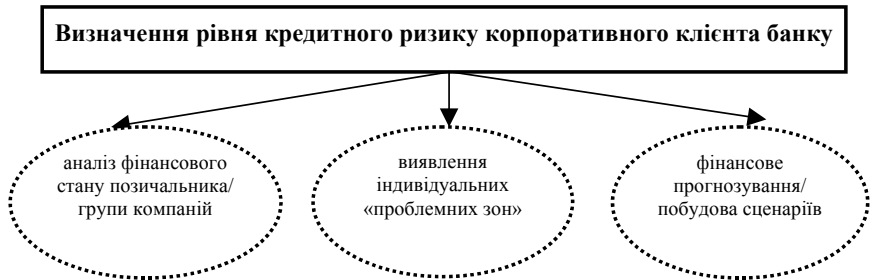


Рис. 1. Основні аспекти визначення рівня кредитного ризику корпоративного клієнта банку

Отже, при здійсненні оцінки рівня кредитного ризику корпоративного клієнта важливими аспектами є (рис. 1):

— по-перше, здійснення якісного аналізу фінансового стану позичальника та/або групи компаній (чи її окремого бізнес-напрямку) на основі даних фактичної фінансової звітності з метою визначення плато- та кредитоспроможності позичальника/групи (бізнес-напрямку);

— по-друге, врахування індивідуального підходу до кожного позичальника, на важливості якого було наголошено вище (у тому числі й при виявленні притаманних кожному окремому бізнесу «проблемних зон», що можуть також підвищувати рівень кредитного ризику);

— по-третє, фінансове прогнозування із застосуванням методів побудови сценаріїв (оптимістичного, реалістичного та песимістичного) з метою проведення оцінки достатності сукупного грошового потоку для виконання поточних і запитуваних зобов'язань позичальника/групи, а також наявності «фінансової подушки» або так званого «запасу міцності».

Крім того, проведення стрес-тестування наданого позичальником бізнес-плану дозволить також виявити критичний рівень фінансових показників, при досягненні яких (за відсутності плану позичальника по виходу з досягнутої критичної ситуації) банку необхідно реагувати та застосовувати певні заходи для ліквідації можливих негативних наслідків і втрат своїх ресурсів.

Література

1. Система оцінки ризиків [Електронний ресурс] : методичні вказівки з інспектування банків: Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 №104. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>. — Назва з екрана.
2. *Єпіфанов А. О.* Операції комерційних банків / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. — Суми : Університетська книга, 2007. — 523 с.
3. *Криклій О. А.* Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. — 86 с.
4. *Панюков А.В.* Подходы к оценке кредитных рисков корпоративного клиента в условиях кризиса и неопределенности / А.В. Панюков, А.Ю. Кудряшова // Вестник Пермского университета. — 2010. — Вып. 1 (4). — С. 29—34.
5. *Прийдун Л. М.* Теоретичні аспекти визначення сутності кредитного ризику банку / Л. М. Прийдун // Збірник наукових праць «Економічні науки». — 2012. — Вип. 8.
6. *Синки Дж.* Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки. — Изд. 2-е., перераб. и доп. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1024 с.
7. Retail Banking Vs. Corporate Banking [Електронний ресурс] / Investopedia / — Режим доступу : <http://www.investopedia.com/articles/general/071213/retail-banking-vs-commercial-banking.asp>. — Назва з екрана.

References

1. The system of risk assessment : methodological guidelines for banks examination, Resolution of the National Bank of Ukraine dated 15.03.2004 #104, available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
2. *Yepifanov, A.O.* «Commercial banks' operations» (2007), Sumy : Universytetska knyga.
3. *Krykliy, O.A. and Maslak, N.G.* (2008), «The credit risk of the bank: monograph», Sumy : DVNZ UABS NBU.
4. *Panyukov, A.V. and Kudryashova, A.Yu.* (2010), «Approaches to an assessment of credit risk of a corporate client in conditions of crisis and uncertainty», Vestnik Permskogo universiteta, vol. 1 (4), pp. 29—34.
5. *Pryidun L.M.* (2012), «Theoretical aspects of defining the essence of credit risk», Zbirnyk naukovykh prats' «Ekonomichni nauky», vol. 8.
6. *Sinki, J.* (2007), «Financial management in commercial bank and the financial services industry», Moscow : Alpina Business Books.
7. Investopedia, «Retail Banking Vs. Corporate Banking», available at : <http://www.investopedia.com/articles/general/071213/retail-banking-vs-commercial-banking.asp>