

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені Вадима Гетьмана**

Факультет фінансів

Кафедра банківської справи та страхування

галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування
та фондовий ринок»
освітньо-професійна програма «Банківський менеджмент»
Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему **«КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ КОРПОРАТИВНИХ
ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКУ»**

здобувача ЯРОШЕНКА АРТЕМА ОЛЕКСАНДРОВИЧА

Науковий керівник:

канд.екон. наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи та страхування

_____ О.А. Брегеда
)

**Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією
з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри банківської справи та страхування:
доктор екон. наук, професор _____ Л.О.Примостка

Київ - 2024

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 92 сторінки, 10 таблиць, 1 рисунок, перелік джерел посилання з 57 найменувань, 1 додаток на 4 сторінках.

Кредитоспроможність корпоративних позичальників банку

Об'єктом дослідження є визначення та оцінка кредитоспроможності позичальників банку.

Предметом дослідження є кредитоспроможність корпоративних позичальників банку

Метою кваліфікаційної магістерської роботи є оцінити кредитоспроможність позичальників банку, виявити проблемні аспекти в оцінці та аналізі кредитоспроможності позичальників, запропонувати шляхи відновлення кредитоспроможності корпоративних позичальників банку в Україні.

Відповідно до поставленої мети дипломної роботи визначено завдання на її досягнення:

- Визначити сутність та значення поняття кредитоспроможності.
- Проаналізувати визначення кредитоспроможності різних науковців.
- Проаналізувати методи кредитоспроможності.
- Визначити найбільш ефективні методи кредитоспроможності.
- Визначити особливості кредитоспроможності юридичних осіб
- Визначити вплив війни на кредитоспроможність позичальника та на процес аналізу.
- Проаналізувати кредитоспроможність ТОВ Лореаль Україна за методикою НБУ
- Визначити недоліки методики НБУ
- Проаналізувати досвід зарубіжних країн у кризові моменти
- Визначити напрямки покращення аналізу кредитоспроможності позичальників.
- Визначити шляхи відновлення кредитоспроможності позичальників

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні комплексу питань, пов'язаних з вдосконаленням механізму оцінки кредитоспроможності позичальників банків в умовах війни.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення відбулось шляхом впровадження результатів на базі різних методів аналізу кредитоспроможності та полягає у подальшому використанні пропозицій автора, впровадженні їх у практику банківської діяльності з метою удосконалення аналізу кредитоспроможності позичальників банку України та забезпечення його позитивного впливу на економіку.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: кредитоспроможність, корпоративні позичальники, кредитування, банки, управління кредитним ризиком

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ	7
1.1 Суть та необхідність визначення кредитоспроможності позичальників банку.....	7
1.2 Особливості корпоративних клієнтів банку та підходи до оцінки їх кредитоспроможності.....	12
1.3 Методи аналізу кредитоспроможності корпоративних позичальників.....	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКІВ В УКРАЇНІ	35
2.1 Особливості визначення кредитоспроможності корпоративного позичальника.....	35
2.2 Вплив військового стану на кредитоспроможність позичальників та їх оцінку	45
2.3 Оцінка кредитоспроможності позичальника (на прикладі АТ Лореаль) за методикою НБУ.....	48
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ	62
3.1 Проблеми підтримання кредитоспроможності позичальників та її оцінки під час війни.....	62
3.2 Зарубіжний досвід кредитування корпоративних клієнтів під час кризових явищ.....	69
3.3 Шляхи відновлення кредитоспроможності корпоративних клієнтів та покращення роботи банків з ними.....	73
ВИСНОВКИ.....	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	84
ДОДАТКИ.....	89

ВСТУП

Актуальність теми. Банківська система завжди відігравала ключову роль у економічному прогресі кожної держави на планеті. На жаль, сьогодні економіка України опинилося у вкрай скрутному становищі через розгортання повномасштабної війни з російською федерацією. Ця ситуація спричинила значні потрясіння, у тому числі, для банківського сектору, який наразі знаходиться у нестабільному положенні. Попри всі труднощі, фінансові установи продовжують виконувати роль рушійної сили в економічній сфері країни.

Банки відіграють визначальну роль у забезпеченні ефективного руху капіталу в економіці. Одне з їхніх ключових завдань полягає у акумулюванні тимчасово незадіяних фінансових ресурсів та їх подальшому спрямуванні в економічний обіг. Це зумовлено фундаментальним принципом, згідно з яким грошові кошти мають перебувати у постійному русі для підтримки економічної активності.

Кредитування залишається основним джерелом доходу для банківських установ. Комерційні банки виступають потужними каталізаторами розвитку національної економіки, виконуючи роль посередників між власниками вільних коштів та суб'єктами господарювання, які потребують фінансування. Вони залучають ресурси на кредитному ринку та перерозподіляють їх, надаючи позики українським підприємствам, тим самим стимулюючи економічне зростання.

У нинішніх складних економічних умовах особливо гостро постає питання кредитування бізнесу, зокрема малих та середніх підприємств (МСП). Це обумовлено тим, що сектор МСП формує значну частку валового внутрішнього продукту країни. Враховуючи, що внаслідок воєнних дій було зруйновано чимало великих промислових об'єктів, саме на малий та середній бізнес покладається важлива роль у підтримці економічної стабільності.

За прогнозами Національного банку України, існує реальна загроза падіння ВВП на рівні до 30% [1]. Ця песимістична перспектива підкреслює критичну важливість стимулювання підприємницької активності в усіх секторах економіки.

У цьому контексті, будь-які ініціативи, спрямовані на розвиток та підтримку бізнесу, набувають стратегічного значення для економічного відновлення країни.

Фінансова система України відіграє ключову роль у стимулюванні економічного зростання держави. Особливо критичним є процес кредитування бізнесу, зокрема малого та середнього підприємництва. Незважаючи на турбулентні часи, банківські установи продовжують виконувати функцію економічних каталізаторів, суттєво впливаючи на розвиток вітчизняного господарства.

Банки виступають посередниками між власниками вільного капіталу та підприємствами, що потребують фінансування. Вони залучають незадіяні ресурси на фінансовому ринку та перерозподіляють їх, надаючи позики українським суб'єктам господарювання. В сучасних реаліях оцінка кредитоспроможності позичальників набуває першочергового значення для вітчизняних банків, що підкреслює необхідність виваженого менеджменту та далекоглядного планування в банківському секторі.

Такий підхід не лише сприяє розвитку окремих підприємств, але й стимулює економічне відновлення країни в цілому, підкреслюючи стратегічну важливість банківської системи в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та оцінки кредитоспроможності підприємства досліджували такі науковці та практики, як Т. Д. Косова, Л. А. Лахтіонова, О. О. Олійник, Л. О. Примостка, В. Г. Федоренко, В. В. Хрестинін, О. І. Поездник та інші. Ці дослідження охоплюють різні аспекти кредитоспроможності, від теоретичних основ до практичних методик оцінки. Проте, в умовах воєнного часу та повномасштабної економічної кризи, існуючі методики потребують адаптації та доповнення, враховуючи специфіку воєнних ризиків та їх вплив на діяльність бізнесу. Саме цьому аспекту – адаптації методик оцінки кредитоспроможності до умов війни та післявоєнного відновлення – присвячено дане дослідження.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи: оцінити кредитоспроможність позичальників банку, виявити проблемні аспекти в оцінці та аналізі

кредитоспроможності позичальників, запропонувати шляхи відновлення кредитоспроможності корпоративних позичальників банку в Україні.

Відповідно до поставленої мети дипломної роботи визначено завдання на її досягнення:

- Визначити сутність та значення поняття кредитоспроможності.
- Проаналізувати визначення кредитоспроможності різних науковців.
- Проаналізувати методи кредитоспроможності.
- Визначити найбільш ефективні методи кредитоспроможності.
- Визначити особливості кредитоспроможності юридичних осіб
- Визначити вплив війни на кредитоспроможність позичальника та на процес аналізу.
- Проаналізувати кредитоспроможність ТОВ Лореаль Україна за методикою НБУ
- Визначити недоліки методики НБУ
- Проаналізувати досвід зарубіжних країн у кризові моменти
- Визначити напрямки покращення аналізу кредитоспроможності позичальників.
- Визначити шляхи відновлення кредитоспроможності позичальників

Об'єкт дослідження: визначення та оцінка кредитоспроможності позичальників банку

Предмет дослідження: кредитоспроможність корпоративних позичальників банку.

Методи дослідження. У роботі використано такі методи дослідження: аналіз та синтез наукової літератури, порівняльний аналіз, статистичний аналіз, метод експертних оцінок, моделювання (на прикладі ТОВ «Лореаль Україна»).

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Теоретична значущість дослідження полягає в узагальненні та систематизації знань про кредитоспроможність корпоративних позичальників, адаптованих до умов воєнного часу. Методична значущість полягає в розробці рекомендацій щодо

вдосконалення методик оцінки кредитоспроможності та управління ризиками. Практична значущість полягає в можливості використання результатів дослідження банками України для покращення роботи з корпоративними клієнтами та мінімізації кредитних ризиків. Результати були опробувані на конференції і знайшли відображення в тезах здобувача [2].

Інформаційна база дослідження. Інформаційну базу дослідження склали праці вітчизняних та зарубіжних науковців з питань банківського менеджменту та кредитування, законодавчі та нормативні акти України, статистичні дані Державної служби статистики України та Національного банку України, фінансова звітність ТОВ «Лореаль Україна», аналітичні матеріали та публікації в спеціалізованих виданнях.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

1.1 Суть та необхідність визначення кредитоспроможності позичальників банку

Видача кредитів - це основа прибутковості багатьох банків, адже саме ця діяльність часто формує левову частку їхніх доходів. Однак, надаючи позички, банки завжди балансують на межі ризику та прибутку. З одного боку, кредитування стимулює економічне зростання та приносить прибуток, а з іншого - несе в собі ризик невиконання, що може призвести до значних фінансових втрат.

Саме тому оцінка кредитоспроможності позичальника є ключовим етапом у процесі кредитування. Від того, наскільки точно банк зможе оцінити здатність та готовність клієнта повернути борг, залежить не тільки прибутковість конкретної кредитної операції, але й фінансова стабільність самого банку.

Поняття "кредитоспроможність" динамічне та багатогранне. Воно не обмежується лише фінансовими показниками, а враховує цілий комплекс чинників, починаючи від економічної ситуації в країні та закінчуючи особистими характеристиками позичальника.

Цікаво, що не існує універсальної формули для визначення кредитоспроможності. Кожен банк, спираючись на рекомендації регуляторів, такі як Національний банк України, розробляє власну методику оцінки, адаптовану під специфіку його діяльності та клієнтської бази [3].

Більше того, критерії оцінки кредитоспроможності можуть суттєво відрізнятися залежно від рівня економічного розвитку країни. Якщо в розвинених країнах з низьким рівнем інфляції та стабільною економікою банки можуть

дозволити собі більш лояльні умови кредитування, то в країнах, що розвиваються, ризики зростають, а отже і вимоги до позичальників стають жорсткішими.

Таким чином, кредитоспроможність - це не просто абстрактне поняття, а складний і багатогранний інструмент, який допомагає банкам управляти ризиками та забезпечувати стабільність фінансової системи. Глибоке розуміння цього поняття та врахування усіх факторів, що на нього впливають, є запорукою успішного кредитування як для банків, так і для економіки країни в цілому [4].

Питання сутності та оцінки кредитоспроможності підприємства досліджувало чимало науковців та практиків, серед яких Т. Д. Косова, Л. А. Лахтіонова, О. О. Олійник, Л. О. Примостка, В. Г. Федоренко, В. В. Хрестинін, О. І. Поездник та інші. Враховуючи таку пильну увагу наукової спільноти, важко переоцінити важливість даної проблематики як для теорії, так і для практики кредитування.

Хоча дослідники однакові в тому, що кредитоспроможність є важливою характеристикою позичальника, єдиного універсального визначення цього поняття досі не сформульовано. Це створює труднощі при розробці нормативно-правових актів та уніфікації підходів до оцінки кредитоспроможності на практиці.

Аналіз визначень, запропонованих різними авторами у таблиці 1.1 Додатку А, дозволяє виявити як спільні риси, так і відмінності в трактуванні поняття "кредитоспроможність". Більшість дослідників сходяться на тому, що кредитоспроможність відображає здатність позичальника повернути отримані кошти разом з нарахованими відсотками в повному обсязі та у встановлені строки. Крім того, автори підкреслюють важливість фінансового стану позичальника як одного з ключових факторів кредитоспроможності.

Проте визначення кредитоспроможності може відрізнятися залежно від автора та контексту, в якому воно використовується. Наприклад, Т.Д. Косова робить акцент на можливості позичальника отримати кредит та розрахуватися за ним[5], тоді як В.Д. Лагутін говорить про спроможність вчасно виконати свої зобов'язання[6]. Л.А. Лахтіонова пов'язує кредитоспроможність з фінансовим

станом підприємства[6], а О.О. Олійник наголошує на спроможності та бажанні позичальника повернути кредит[7].

Деякі автори, наприклад, О.І. Поездник, виходять за рамки суто фінансових аспектів та враховують такі фактори, як кредитна історія, платіжна дисципліна та наявність заборгованості у позичальника. Ці аспекти дозволяють оцінити не лише фінансову спроможність, а й надійність та відповідальність позичальника[8].

Важливо зазначити, що деякі визначення орієнтовані на здатність підприємства залучати позики (наприклад, І.О. Бланк)[9], тоді як у законодавстві роблять акцент на конкретному контрагенті банку[10].

Таким чином, незважаючи на відсутність єдиного трактування, поняття "кредитоспроможність" є багатограним та враховує комплекс фінансових та нефінансових факторів, що впливають на здатність та готовність позичальника виконувати свої зобов'язання за кредитом.

У контексті сучасних економічних трансформацій проблематика кредитоспроможності суб'єктів господарювання набуває особливої актуальності. Кредитування, виступаючи каталізатором економічного зростання, одночасно генерує значний рівень ризиків як для кредиторів, так і для позичальників. Даний аспект зумовлює зміщення фокусу сучасної економічної науки у бік розгляду кредитоспроможності не лише як здатності суб'єкта повернути борг, а як комплексного феномену, що відображає його готовність та спроможність до сумлінного і своєчасного виконання зобов'язань за кредитним договором (див., наприклад, Поездник О.І., Додаток А)[8].

У банківській практиці аналіз кредитоспроможності позичальника виконує роль індикатора його фінансової надійності та стабільності. Від об'єктивності та ретельності проведеної оцінки залежить не лише ефективність конкретної кредитної операції, але й стійкість фінансової системи в цілому.

Процедура оцінки кредитоспроможності має складну аналітичну природу та ґрунтується на комплексному аналізі фінансово-економічних показників позичальника, включаючи його кредитну історію, платіжну дисципліну, структуру капіталу та рівень ліквідності. Такий багатоаспектний підхід дозволяє мінімізувати

кредитні ризики та оптимізувати процес ухвалення рішень щодо параметрів кредитування.

Необхідно розмежувати поняття "платоспроможність" та "кредитоспроможність". Платоспроможність характеризує здатність суб'єкта розпоряджатися фінансовими ресурсами в обсязі, достатньому для погашення зобов'язань у встановлений термін. Кредитоспроможність же, оперуючи більш широким спектром факторів, відображає не лише поточну платоспроможність, але й здатність генерувати достатній обсяг грошових потоків у майбутньому для виконання зобов'язань за кредитом. Таким чином, кредитоспроможність можна визначити як інтегральний показник, що характеризує фінансову стійкість та відповідальність позичальника.

У контексті дослідження поняття "кредитоспроможність" виникає необхідність диференціації цього терміну стосовно суб'єктів кредитних відносин – фізичних та юридичних осіб. Така диференціація обумовлена специфікою їх фінансово-господарської діяльності, структурою капіталу та рівнем ризику.

Кредитоспроможність юридичної особи оцінюється з урахуванням комплексу показників, що характеризують її фінансову стійкість, платоспроможність та ймовірність дефолту. Порівняно з фізичними особами, юридичні особи мають більш широкі можливості для залучення позикових коштів, що обумовлено наявністю значних активів, які можуть виступати заставою за кредитом.

Оцінка кредитоспроможності фізичної особи базується на аналізі її доходів, рівня забезпеченості кредиту, кредитної історії та інших чинників, що можуть вплинути на здатність вчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання за кредитним договором [11].

Важливо враховувати динамічний характер кредитоспроможності. Фінансова стабільність як фізичної, так і юридичної особи може змінюватися під впливом низки екзогенних та ендогенних факторів. Зміна місця роботи, рівня доходу, кон'юнктури ринку, податкового законодавства - усе це може суттєво вплинути на рівень кредитоспроможності позичальника.

Отже, здатність генерувати грошові потоки в обсязі, достатньому для погашення заборгованості, є ключовим елементом кредитоспроможності як фізичних, так і юридичних осіб. Проте, з урахуванням фундаментальних відмінностей між цими двома категоріями позичальників, оцінка їх кредитоспроможності повинна здійснюватися з урахуванням специфіки їх діяльності та чинників, що формують рівень їх фінансової надійності.

У разі фізичних осіб пріоритетне значення мають такі аспекти, як позитивна кредитна історія, стабільність та достатній рівень доходу. Для юридичних осіб визначальними є показники фінансово-господарської діяльності, структура капіталу, ефективність управління та рівень ризику бізнес-моделі. Незважаючи на зазначені відмінності, головним критерієм кредитоспроможності залишається здатність позичальника вчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед кредитором [11].

Кредитування, як невід'ємний елемент фінансової системи, виконує ряд важливих функцій, що зумовлюють його вплив на макро- та мікроекономічні процеси. Серед ключових функцій кредитування можна виділити наступні:

1. Перерозподіл капіталу. Кредитний механізм забезпечує рух тимчасово вільних грошових коштів від суб'єктів, що мають їх у надлишку (кредиторів), до суб'єктів, які мають потребу в додаткових інвестиційних ресурсах (позичальників). Такий перерозподіл сприяє оптимізації розподілу капіталу в економіці та забезпечує фінансування перспективних проектів, що мають позитивний вплив на економічне зростання.

2. Заміщення готівкового обігу. Кредитні інструменти, такі як платіжні картки, кредитні лінії, документарні акредитиви, дають змогу здійснювати розрахунки між суб'єктами господарювання в безготівковій формі. Це сприяє прискоренню обігу грошових коштів, зменшенню витрат, пов'язаних з готівковим обігом, та підвищенню прозорості фінансових операцій.

3. Контроль за цільовим використанням ресурсів. Кредитування, як правило, здійснюється на умовах повернення та платності, що дисциплінує позичальників та спонукає їх до більш ефективного використання залучених ресурсів. Кредитори, в

свою чергу, здійснюють моніторинг цільового використання кредитних коштів та мають інструменти впливу на позичальників у разі порушення ними умов кредитного договору[12].

Ефективне функціонування кредитного ринку є необхідною умовою стабільного розвитку економіки. Разом з тим, кредитування породжує певні ризики, пов'язані з ймовірністю неповернення боргів та порушенням платіжної дисципліни. Мінімізація цих ризиків вимагає формування ефективної системи оцінки кредитоспроможності позичальників, а також створення дієвих механізмів захисту прав та інтересів як кредиторів, так і позичальників.

1.2 Особливості корпоративних клієнтів банку та підходи до оцінки їх кредитоспроможності

Актуальність дослідження кредитування корпоративного сектору в Україні набуває особливої ваги в умовах сьогодення. Повномасштабне вторгнення російської федерації на територію України завдало нищівного удару по всім сферам економіки, і банківський сектор не став винятком. Військові дії призвели до руйнування виробничих потужностей, порушення логістичних ланцюжків, масової міграції населення, що, своєю чергою, спричинило падіння ділової активності та зменшення кредитування.

Однак, незважаючи на надскладні умови, саме корпоративний сектор залишається ключовим драйвером економічного відновлення. Від здатності бізнесу адаптуватися до нових реалій, мобілізувати ресурси та інвестувати у відновлення виробництва залежить не тільки майбутнє української економіки, а й національна безпека країни в цілому.

В цьому контексті, банківське кредитування постає життєво необхідним інструментом підтримки вітчизняних підприємств. Доступ до кредитних ресурсів дозволить бізнесу:

відновити пошкоджені та зруйновані активи;
модернізувати виробництво з урахуванням нових викликів та потреб;
запустити нові бізнес-ініціативи, спрямовані на імпортозаміщення та посилення експортного потенціалу країни;
зберегти робочі місця та забезпечити соціальну стабільність[11].

Водночас, кредитування корпоративного сектору в умовах війни та повоєнного відновлення пов'язане з підвищеними ризиками. Серед основних ризиків можна виділити:

Кредитний ризик: збільшення ймовірності неповернення кредитів у зв'язку зі зниженням платоспроможності позичальників.

Ринковий ризик: негативний вплив на фінансовий стан позичальників внаслідок воєнних дій та їх наслідків (зміна кон'юнктури ринку, девальвація гривні, інфляція тощо).

Операційний ризик: порушення у роботі банківської системи внаслідок бойових дій або кібератак[11].

Розберемося з визначенням поняття « корпоративний клієнт»

Незважаючи на широке використання терміну "корпоративний клієнт" у банківській практиці, універсальне його визначення відсутнє як у вітчизняному, так і у міжнародному законодавстві. Різні автори та нормативні документи пропонують власні трактування, акцентуючи увагу на тих чи інших аспектах.

Наприклад, Закон України "Про банки і банківську діяльність" не оперує терміном "корпоративний клієнт" безпосередньо, проте визначає юридичних осіб як осіб, що мають самостійний баланс, рахунки в установах банків, можуть від свого імені набувати майнові та особисті немайнові права та обов'язки, бути позивачами та відповідачами в суді [12]. Водночас Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.10.2020 р. № 138, використовує термін "суб'єкти господарювання" при описі клієнтів банків, які здійснюють господарську діяльність з метою отримання прибутку[13].

У науковій літературі О.В. Мозговий визначає корпоративних клієнтів як "юридичних осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність, є клієнтами банку і користуються його послугами на основі укладених договорів, при цьому мають стабільне фінансове становище та позитивну кредитну історію"[14]. З. С. Варналій ж розглядає корпоративних клієнтів як "юридичних осіб, які мають рахунки в банку та здійснюють операції з метою забезпечення своєї статутної діяльності"[15]. Аналізуючи наведені визначення, можна виділити як спільні риси, так і відмінності. Більшість визначень ідентифікують корпоративних клієнтів як юридичних осіб, що є важливою ознакою для відмежування їх від фізичних осіб-підприємців та фізичних осіб. Також акцент робиться на здійсненні клієнтами господарської діяльності, що передбачає систематичне отримання прибутку. Підкреслюється і взаємодія з банком, яка здійснюється на договірних засадах та охоплює широкий спектр банківських послуг. Водночас деякі визначення роблять акцент на меті взаємодії з банком, наприклад, забезпечення статутної діяльності, інші ж фокусуються на характері діяльності клієнта, наприклад, підприємницька діяльність.

Узагальнюючи вищевикладене, можна запропонувати наступне, розширене з урахуванням сучасних реалій, визначення: корпоративний клієнт банку – це юридична особа, яка здійснює господарську діяльність з метою отримання прибутку та систематично користується широким спектром банківських послуг (кредитними, депозитними, розрахунково-касовими, валютними тощо) на договірних засадах.

Різноманітність корпоративних клієнтів банків зумовлює необхідність їх класифікації за певними критеріями. Це дозволяє банкам формувати диференційовані підходи до обслуговування, розробляти спеціальні продукти та тарифи, а також ефективніше управляти ризиками.

1. За розміром бізнесу:

Малі підприємства: характеризуються невеликими обсягами виручки, активів та чисельністю працівників. Зазвичай, мають обмежений доступ до джерел фінансування та більш високий рівень ризику для банку.

Середні підприємства: займають проміжне становище між малими та великими підприємствами. Мають більш стабільне фінансове становище та ширші можливості для залучення ресурсів.

Великі підприємства: відзначаються значними обсягами діяльності, розгалуженою інфраструктурою та високим рівнем капіталізації. Зазвичай, мають доступ до різних джерел фінансування та вважаються менш ризикованими для банку.

2. За галузевою приналежністю:

Промисловість: підприємства, що займаються видобутком природних ресурсів, виробництвом та переробкою продукції. Характеризуються тривалими циклами виробництва та значними капіталовкладеннями.

Торгівля: підприємства, діяльність яких пов'язана з реалізацією товарів та послуг. Відзначаються високою швидкістю обігу капіталу та залежністю від споживчого попиту.

Послуги: підприємства, що надають різноманітні послуги (фінансові, транспортні, інформаційні, туристичні тощо). Характеризуються високою конкуренцією та залежністю від кваліфікації персоналу.

3. За формою власності:

Приватні підприємства: перебувають у власності фізичних осіб. Рішення ухвалюються власниками самостійно, що забезпечує гнучкість та оперативність управління.

Державні підприємства: перебувають у власності держави. Їх діяльність регулюється державою, що може обмежувати їх фінансову самостійність.

Спільні підприємства: створюються за участі іноземного капіталу. Мають доступ до міжнародних ринків та технологій, проте їх діяльність може залежати від інвестиційного клімату в країні.

4. За іншими критеріями:

За рівнем кредитоспроможності: високо-, середньо- та низькокредитоспроможні клієнти[16].

За обсягом та характером банківських операцій: активні, пасивні та змішані клієнти.

За територіальним розташуванням: місцеві, регіональні, національні та міжнародні клієнти.

Корпоративні клієнти мають ряд особливостей, які суттєво відрізняють їх від фізичних осіб як позичальників та вимагають від банків специфічного підходу до оцінки їх кредитоспроможності та управління ризиками.

1. Масштаби діяльності та потреба у значних обсягах кредитних ресурсів. Корпоративні клієнти, особливо великі та середні підприємства, характеризуються значними масштабами господарської діяльності, що потребує залучення значних фінансових ресурсів. Обсяги кредитів, що надаються таким клієнтам, зазвичай, на порядок вищі порівняно з кредитами для фізичних осіб. Це зумовлює підвищені ризики для банку, адже неповернення навіть одного великого кредиту може негативно вплинути на його фінансову стабільність.

2. Циклічність та сезонність діяльності. Діяльність багатьох корпоративних клієнтів, наприклад, в сфері сільського господарства, туризму чи виробництва певних видів продукції, характеризується циклічністю та сезонністю. Це означає, що їх доходи та витрати нерівномірно розподілені в часі, що необхідно враховувати при визначенні умов кредитування та графіків погашення кредитів.

3. Вплив галузевих ризиків. На діяльність корпоративних клієнтів суттєво впливають галузеві ризики, пов'язані зі специфікою галузі, в якій вони працюють. Так, наприклад, підприємства енергетичної галузі більш чутливі до змін цін на енергоносії, а підприємства сільського господарства – до погодних умов. Банкам необхідно аналізувати та враховувати галузеві ризики при оцінці кредитоспроможності позичальників.

4. Значення менеджменту та репутації компанії. Ефективність діяльності корпоративних клієнтів значною мірою залежить від якості корпоративного управління та репутації компанії на ринку. Досвідчена та професійна команда менеджерів зможе забезпечити успішне функціонування підприємства навіть в умовах несприятливої економічної ситуації. Позитивна репутація також є

важливим активом компанії, що сприяє зміцненню її позицій на ринку та залученню інвестицій[17].

Отже, оцінка кредитоспроможності корпоративних клієнтів є складним та багатоаспектним процесом, що вимагає від банків врахування широкого кола факторів.

Варто зазначити, що в умовах воєнного стану в Україні важливість усіх перерахованих особливостей ще більше зростає. Військові дії, руйнування інфраструктури, порушення логістичних ланцюжків та інші негативні наслідки війни створюють додаткові ризики для корпоративного сектору та роблять завдання оцінки кредитоспроможності ще більш актуальним та складним.

Існує два основні підходи до такої оцінки: стандартизований та індивідуальний.

1. Стандартизований підхід

Цей підхід базується на використанні єдиних, чітко визначених критеріїв та нормативних документів, розроблених регуляторними органами або самими банками.

Переваги:

Об'єктивність: мінімізує суб'єктивний фактор при оцінці ризиків.

Простота та швидкість: дозволяє швидко та з меншими витратами ресурсів оцінювати велику кількість позичальників.

Порівнянність: забезпечує єдині стандарти оцінки кредитоспроможності різних позичальників.

Недоліки:

Шаблонність: не враховує специфіки діяльності конкретного позичальника.

Низька гнучкість: ускладнює ухвалення рішень в нестандартних ситуаціях.

Ризик недооцінки ризиків: можлива недостатня увага до індивідуальних особливостей позичальника.

2. Індивідуальний підхід

Цей підхід передбачає врахування усіх істотних факторів, що можуть вплинути на кредитоспроможність позичальника, включаючи специфіку його діяльності, стан галузі, управлінські аспекти та інше.

Переваги:

Комплексність: дозволяє одержати більш повну та об'єктивну оцінку кредитоспроможності.

Гнучкість: дає змогу враховувати нестандартні ситуації та приймати обґрунтовані рішення.

Можливість мінімізації ризиків: дозволяє більш точно визначити рівень ризику та зменшити ймовірність неповернення кредиту.

Недоліки:

Суб'єктивізм: існує ризик впливу суб'єктивних факторів на оцінку ризиків.

Трудомісткість та висока вартість: вимагає значних витрат часу та ресурсів.

Складність порівняння: утруднює порівняння кредитоспроможності різних позичальників[18].

Порівняльний аналіз та вибір оптимального підходу

Обидва підходи мають свої переваги та недоліки. На практиці банки часто використовують комбінований підхід, що поєднує елементи стандартизованого та індивідуального підходів. Вибір оптимального підходу залежить від низки факторів, таких як:

Розмір позичальника: для малих підприємств більш доцільним є стандартизований підхід, тоді як для великих – індивідуальний.

Галузь діяльності: для галузей з високим рівнем ризику необхідний більш глибокий аналіз з використанням індивідуального підходу.

Фінансовий стан позичальника: чим гірший фінансовий стан позичальника, тим більш детальним має бути аналіз.

Обсяг кредиту: чим більший обсяг кредиту, тим більш ретельним має бути аналіз кредитоспроможності.

Важливо враховувати, що в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення діяльність корпоративних клієнтів зазнає суттєвого впливу зовнішніх

факторів, таких як втрата активів, порушення ланцюгів постачання, міграція робочої сили тощо. Ці фактори необхідно враховувати при оцінці фінансового стану та перспектив розвитку корпоративних клієнтів[19].

1.3 Методи аналізу кредитоспроможності корпоративних позичальників

У сучасному конкурентному середовищі банківська сфера стикається з постійним викликом - забезпеченням ефективної системи оцінки кредитоспроможності позичальників. Адже саме від точності та надійності даного процесу залежить рівень ризиків та, врешті-решт, фінансова стабільність банківської установи. Для досягнення максимальної ефективності банки застосовують різні підходи, комбінуючи традиційні методи з інноваційними технологіями.

Важливу роль у формуванні системи оцінки кредитоспроможності відіграють рекомендації Національного банку України, які лягають в основу внутрішніх положень банків. Однак, кожна фінансова установа, враховуючи власний досвід, ризикову політику та специфіку діяльності, формує власний унікальний інструментарій аналізу.

Так, банки з багаторічним досвідом роботи на ринку, часто спираються на перевірені часом методики, доповнюючи їх елементами сучасних підходів. Вони мають доступ до великих масивів історичних даних, що дозволяє проводити глибокий ретроспективний аналіз та виявляти приховані закономірності. Молоді ж банки, прагнучи швидко зайняти нішу на ринку, роблять ставку на інновації, активно впроваджуючи у свою діяльність алгоритми машинного навчання та великі дані.

Однак, як показує практика, оптимальним рішенням є збалансоване поєднання різних підходів. Комбінуючи переваги традиційних методик з

можливостями сучасних технологій, банки отримують потужний інструмент для всебічного аналізу кредитоспроможності.

Звісно, не варто забувати, що ефективність будь-якої системи залежить від людей, які її застосовують. Тому вкрай важливим є наявність в штаті банку висококваліфікованих фахівців у сфері кредитного аналізу. Саме кредитні аналітики, володіючи глибокими знаннями фінансової сфери та розуміючи специфіку діяльності позичальника, здатні комплексно оцінити його фінансовий стан, врахувати всі можливі ризики та прийняти обґрунтоване рішення щодо надання кредиту.

Таким чином, постійне вдосконалення методів оцінки кредитоспроможності, врахування сучасних тенденцій та викликів, а також залучення висококваліфікованих кадрів є запорукою ефективної кредитної політики та успішної діяльності банку в цілому.

У сучасній практиці кредитування банківські установи розробили та використовують широкий спектр методик оцінки кредитоспроможності позичальників, адже визначення потенційних ризиків є необхідною умовою стабільності та прибутковості банківської діяльності. Серед усього різноманіття підходів можна виділити два основні напрямки: класифікаційні (статистичні) методи та методи комплексного аналізу. Кожен з них має свої переваги та обмеження, що обумовлює необхідність їх продуманого застосування залежно від конкретної ситуації.

Класифікаційні методи, що ґрунтуються на статистичному аналізі даних, дозволяють швидко та з використанням чітких критеріїв провести сегментацію позичальників на групи за рівнем їх надійності. Цей підхід, з одного боку, забезпечує об'єктивність оцінки та зменшує вплив суб'єктивного фактору, а з іншого - не завжди враховує унікальні особливості кожного позичальника та специфіку його фінансового стану.

Одним з найпоширеніших класифікаційних методів є бально-рейтингова оцінка, яка дозволяє прогнозувати ймовірність своєчасного погашення кредиту на основі аналізу фінансових показників позичальника.

До переваг бально-рейтингової оцінки є її розрахунок оптимальних значень за окремими показниками, простота, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності, ранжування позичальників за їх результатами.

До недоліків бально-рейтингової оцінки є недостатня гнучкість, відсутність універсальної системи оцінки, недостатня репрезентативність даних, недостатня прозорість, несприятливий вплив людського фактору.

Окрім бально-рейтингової оцінки, до класифікаційних методів аналізу кредитоспроможності належать також методи прогнозування, які дозволяють з певною ймовірністю передбачити поведінку позичальника в майбутньому. Серед них варто виділити метод множинного дискримінантного аналізу (МДА) та модель класифікаційних і регресійних дерев (СART).

МДА ґрунтується на побудові спеціальної дискримінантної функції, яка враховує вплив різних фінансових показників на ймовірність дефолту позичальника. Сильними сторонами цього методу є можливість виділення найбільш значущих факторів ризику та зниження розмірності вихідних даних, що спрощує процес аналізу. МДА дає змогу банкам глибше зрозуміти природу кредитного ризику та приймати більш виважені рішення щодо надання кредитів.

Проте, ефективність МДА безпосередньо залежить від якості та достатності статистичної інформації. Обмежена кількість даних, наявність пропусків або помилок у вихідних даних можуть суттєво спотворити результати аналізу та знизити його прогнозну здатність. Крім того, застосування МДА вимагає від аналітиків певних статистичних знань та досвіду роботи зі спеціалізованим програмним забезпеченням[11].

Модель СART, у свою чергу, дозволяє проводити бінарну класифікацію позичальників на основі побудови дерева рішень. До її переваг належать простота реалізації, можливість обробки великої кількості змінних та наочність отриманих результатів. Модель СART знайшла широке застосування у банківській практиці завдяки доступності та зрозумілості для широкого кола користувачів.

Водночас, слід пам'ятати, що дана модель є досить чутливою до викидів та аномальних значень у вихідних даних. Наявність навіть невеликої кількості таких

даних може призвести до побудови некоректного дерева рішень та спотворення прогнозних результатів. Крім того, модель CART не враховує взаємозв'язку між окремими факторами та не дозволяє працювати з пропущеними даними, що обмежує її застосування у випадках з неповною або неякісною статистичною інформацією[11].

У практиці кредитування метод комплексного аналізу посідає важливе місце, забезпечуючи банкам всебічну оцінку кредитоспроможності позичальника. Його сила полягає у системному підході, який передбачає аналіз широкого спектра показників платоспроможності та надійності клієнта, а також врахування взаємозв'язків між ними.

Однією з головних переваг комплексного аналізу є його ефективність при обробці великих обсягів інформації. Це особливо актуально при роботі з кредитними заявками фізичних осіб, де швидкість та точність оцінки мають важливе значення. Застосування даного методу дозволяє банкам оптимізувати витрати на кредитну діяльність та мінімізувати ризики, пов'язані з неповерненням кредитів.

Проте, як і будь-який інший метод, комплексний аналіз має свої особливості та обмеження. Зокрема, він передбачає проведення статистичного аналізу та перевірку даних, що може бути досить трудомістким процесом. Крім того, необхідно враховувати, що фінансовий стан позичальника та кон'юнктура ринку постійно змінюються, що вимагає від банків регулярного оновлення методик оцінки та врахування нових ринкових тенденцій.

Важливим недоліком методу є обмежена увага до якісних факторів, які важко формалізувати та піддати кількісному вимірюванню. До таких факторів можна віднести ефективність корпоративного управління, репутацію на ринку, стратегічне бачення та інші аспекти, які можуть суттєво вплинути на кредитоспроможність позичальника в довгостроковій перспективі.

Саме тому у світовій практиці набули поширення різні моделі комплексного аналізу, які намагаються врахувати як кількісні, так і якісні характеристики позичальника. Серед них можна виділити такі моделі, як PARSER, PARTS,

"Правило 6С", CAMPARI, MEMO RISK, система 4FC та інші. Ці моделі відрізняються складом показників, методами їх оцінки та ваговістю при формуванні загального рейтингу кредитоспроможності[12].

Наприклад, модель PARSEER, що складається з шести основних показників (репутація, забезпечення, можливість погашення, перспективи, запас міцності, ефективність страхування), активно використовується у розвинених країнах для оцінки кредитоспроможності корпоративних клієнтів. Вона дозволяє здійснити комплексний аналіз фінансового стану компанії та оцінити ймовірність дефолту з урахуванням як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів.

Головною перевагою моделі PARSEER є її всебічність. Вона враховує не лише фінансові показники, а й такі аспекти, як репутація позичальника, якість корпоративного управління, конкурентні позиції на ринку та інше. Це дозволяє сформулювати більш точний та об'єктивний прогноз щодо кредитоспроможності позичальника.

Однак, модель PARSEER, як і будь-яка інша модель, не є досконалою. Її ефективність залежить від якості та повноти вхідної інформації, а також від професіоналізму аналітиків, які її застосовують.

У сфері кредитування важливим завданням для фінансових установ є всебічна та об'єктивна оцінка кредитоспроможності клієнтів. Одним із інструментів, що зарекомендував себе як дієвий та комплексний підхід, є модель "6С". Вона дозволяє проаналізувати потенційного позичальника, враховуючи шість ключових аспектів, кожен з яких має вагоме значення для прийняття рішення про надання кредиту.

Серцевину моделі "6С" складають такі елементи: репутація позичальника (Character), умови ведення бізнесу (Conditions), наявність забезпечення (Collateral), здатність керувати фінансами (Control), поточний фінансовий стан (Capital) та перспективи грошових потоків (Cash flow). Такий багатоаспектний аналіз дозволяє сформулювати цілісну картину та зменшити ймовірність помилки при оцінці кредитного ризику.

Серед беззаперечних переваг методу "6С" слід виділити його комплексність та універсальність. Він може бути ефективно застосований як для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб, так і для аналізу фінансового стану компаній різних сфер діяльності. Врахування широкого спектру факторів, від ділової репутації до прогнозів грошових потоків, значно підвищує точність прогнозу та мінімізує ризики для кредитора.

Однак, не зважаючи на всі переваги, метод "6С" має й певні обмеження. Його застосування може вимагати значних часових та трудових ресурсів, особливо при аналізі великих обсягів інформації. Крім того, він не завжди дозволяє врахувати деякі зовнішні фактори, такі як зміни в законодавстві, політична нестабільність чи глобальні економічні тренди, які також можуть вплинути на кредитоспроможність позичальника.

Ще одним аспектом, який не отримує достатньо уваги в рамках моделі "6С", є соціальна та екологічна відповідальність позичальника. У сучасному світі ці фактори набувають все більшої ваги та можуть суттєво впливати на фінансову стійкість та репутацію бізнесу. Тому фінансовим установам варто розглядати можливість включення цих аспектів до своїх методик оцінки кредитоспроможності.

Незважаючи на певні обмеження, метод "6С" залишається одним із найбільш ефективних інструментів оцінки кредитоспроможності. Його застосування дозволяє банкам зменшити кредитні ризики та збільшити прибутковість кредитного портфелю. Проте, важливо пам'ятати, що оптимальний підхід до оцінки кредитоспроможності має ґрунтуватися на комплексному аналізі як кількісних, так і якісних факторів, а також враховувати специфіку діяльності позичальника та поточну економічну ситуацію[16].

У прагненні мінімізувати ризики та забезпечити безпеку кредитування, банківські установи постійно вдосконалюють методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Серед різноманіття підходів особливе місце посідають стандартизовані моделі, які дозволяють швидко та ефективно

аналізувати ключові аспекти фінансового стану клієнтів. До таких моделей належать метод 4FC та система CAMPARI.

Модель 4FC - це інструмент, що базується на аналізі чотирьох ключових факторів: репутації позичальника, умовах ведення бізнесу (зокрема, специфіки галузі та її динаміки), наявності забезпечення та фінансового стану позичальника (включаючи оцінку його бізнесу та адекватності капіталу). Цей підхід дає змогу врахувати специфічні особливості діяльності клієнта та середовища, в якому він працює, що підвищує точність прогнозування кредитної поведінки.

Однією з головних переваг моделі 4FC є її відносна простота та зрозумілість, що робить її доступною для застосування у різних банківських установах. Крім того, вона дозволяє швидко обробляти великі обсяги інформації та виділяти клієнтів з підвищеним рівнем ризику.

Проте, незважаючи на свою практичність, модель 4FC має й певні обмеження. Вона не враховує можливості змін у зовнішньому середовищі, таких як економічні кризи, зміни в законодавстві чи поява нових конкурентів. Крім того, модель не дає повної оцінки нефінансових факторів, таких як ефективність корпоративного управління, ділова етика чи рівень соціальної відповідальності компанії, які також можуть впливати на її фінансову стабільність.

Система CAMPARI пропонує більш гнучкий та адаптивний підхід до оцінки кредитоспроможності. Вона передбачає аналіз ключових фінансових показників на основі даних з кредитної заявки та інших документів, а також враховує результати особистої зустрічі з клієнтом. Такий підхід дозволяє отримати більш повну та об'єктивну картину його фінансового стану та перспектив розвитку.

Серед переваг CAMPARI слід відзначити високу точність аналізу, оперативність прийняття рішень та можливість автоматизації процесу оцінки. Система враховує не лише кількісні, а й якісні характеристики позичальника, що робить її ефективним інструментом для мінімізації кредитних ризиків.

Проте, важливо розуміти, що CAMPARI, як і будь-яка інша автоматизована система, залежить від якості вхідних даних. Неповна або недостовірна інформація може призвести до помилкових висновків та негативно вплинути на якість

кредитного портфелю. Крім того, вартість впровадження та обслуговування системи CAMPARI може бути досить високою, що обмежує її доступність для невеликих фінансових установ[11].

Особливість MEMO risk полягає у фокусі не лише на поточній фінансовій стабільності позичальника, а й на його здатності протистояти потенційним фінансовим труднощам у майбутньому.

До головних переваг MEMO risk можна віднести її комплексність та глибину аналізу. Модель враховує як поточні фінансові показники позичальника, так і динаміку їх змін за певний період, що дозволяє оцінити його фінансову стійкість у довгостроковій перспективі. Крім того, важливою складовою аналізу є оцінка ризиків не лише для позичальника, а й для самого кредитора, що дозволяє приймати більш виважені рішення.

Проте, як і будь-яка інша модель, MEMO risk має й певні обмеження. По-перше, вона є досить складною у застосуванні та вимагає від аналітиків глибоких знань та досвіду. Відсутність чіткої стандартизованої методології може призводити до різної інтерпретації результатів та ускладнювати порівняння оцінок, отриманих різними фахівцями.

По-друге, модель MEMO risk більш ефективна для аналізу кредитоспроможності компаній з достатньою історією діяльності, оскільки базується на аналізі ретроспективних даних. Оцінка нових компаній або компаній зі складною фінансовою структурою може бути ускладнена, оскільки модель не завжди може адекватно врахувати фактор невизначеності та перспектив їх розвитку[11].

У сучасному фінансовому світі ефективна оцінка кредитоспроможності позичальників є невід'ємним елементом успішної діяльності будь-якої банківської установи. З метою мінімізації ризиків та забезпечення стабільності кредитного портфелю банки все частіше звертаються до комплексних моделей аналізу, які дозволяють врахувати як об'єктивні фінансові показники, так і суб'єктивні характеристики позичальника.

Перевага комплексних моделей полягає в їх здатності охопити широкий спектр факторів, які можуть вплинути на фінансову поведінку клієнта. Аналізуючи не лише цифри у фінансовій звітності, а й такі аспекти, як репутація на ринку, ефективність корпоративного управління, стратегічне бачення та досвід менеджменту, банки отримують більш повне уявлення про потенційні ризики та можливості, пов'язані з наданням кредиту.

Однак, незважаючи на свою комплексність, даний підхід має й певні обмеження. По-перше, він передбачає певний рівень суб'єктивності, оскільки оцінка якісних факторів часто базується на експертній думці аналітиків. Це може призводити до розбіжностей в оцінках та ускладнювати процес прийняття рішень.

По-друге, ефективність комплексних моделей значною мірою залежить від якості та повноти інформації, що аналізується. Відсутність доступу до достовірних даних, непрозорість діяльності компанії або недостатній рівень розкриття інформації можуть суттєво знизити точність прогнозу та збільшити ймовірність помилки.

Українські банки, як і їхні зарубіжні колеги, активно використовують різні методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Національний банк України розробив власну методику, що враховує специфіку вітчизняного законодавства та економічного середовища. Крім того, поширені такі підходи, як методика Бівера, комплексний фінансовий аналіз, аналіз основних груп показників фінансового стану підприємства та інші.

Важливо розуміти, що не існує універсальної методики оцінки кредитоспроможності, яка була б однаково ефективною в усіх ситуаціях. Вибір оптимального підходу залежить від цілої низки факторів, таких як специфіка діяльності позичальника, мета та строк кредитування, рівень ризику, який готовий взяти на себе банк, та інше.

У практичній діяльності банківські фахівці часто використовують комбінацію різних методів та моделей, що дозволяє отримати більш повну та об'єктивну оцінку фінансового стану позичальника. Такий комплексний підхід, підкріплений професійною експертизою та аналізом додаткових факторів, дає

змогу зменшити ризики та забезпечити ефективність кредитної діяльності банку.
(таблиця 1.1):

Таблиця 1.1 – Характеристика методик оцінювання кредитоспроможності українських позичальників [20].

Методика	Характеристика
НБУ	Розрахунок інтегрального показника, формула якого залежить від розміру та галузі підприємства. Визначення категорії якості кредиту на основі класу та стану обслуговування боргу.
Методика Бівера	Розподіл підприємства на 3 категорії: -Стійке підприємство -За рік до банкрутства -5 років до банкрутства. На основі результатів оцінки певних коефіцієнтів.
Методика фінансових коефіцієнтів	Розподіл позичальників на класи кредитоспроможності відбувається на основі визначених балів. Кількість балів розраховується в залежності від значення фінансових коефіцієнтів та ступеню їх вагомості
Методика аналізу фінансового стану та результатів діяльності підприємства	Розрахунок показників ліквідності, рентабельності, ділової активності та платоспроможності та подальший їх аналіз.

Видатний фінансист Уільям Бівер зробив значний внесок у розвиток інструментів оцінки фінансового стану підприємств [21]. Його авторська система показників, спрямована на діагностику ймовірності банкрутства, отримала широке визнання серед фахівців з усього світу завдяки своїй ефективності та універсальності.

Ключовою перевагою системи Бівера є її здатність виявляти негативні тенденції у фінансовій діяльності компанії на ранніх стадіях, що дає час для вжиття необхідних заходів та уникнення кризових ситуацій. Аналізуючи динаміку ключових фінансових показників, фахівці можуть виявити приховані проблеми з ліквідністю, платоспроможністю, рентабельністю чи діловою активністю, які можуть свідчити про підвищену ймовірність банкрутства.

Гнучкість системи Бівера - ще одна важлива перевага, яка робить її придатною для аналізу підприємств різних галузей та масштабів. Досліджуючи

тенденції змін фінансових показників у контексті специфіки конкретної компанії та галузевих особливостей, аналітики можуть отримати більш точний та об'єктивний прогноз щодо її майбутнього фінансового стану.

Важливо також зазначити, що система Бівера не є статичним інструментом. Вона постійно розвивається та адаптується до змін у світовій економіці та фінансовій сфері. Це дозволяє їй залишатися актуальною та ефективною в умовах постійної трансформації бізнес-середовища.

Сьогодні система показників Бівера широко використовується не лише банківськими установами для оцінки кредитоспроможності позичальників, а й самими підприємствами для самоаналізу, планування та прийняття управлінських рішень. Вона є ефективним інструментом фінансового моніторингу, який допомагає вчасно виявляти та усувати проблеми, забезпечуючи стабільний розвиток та підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

Важливо розуміти, що не існує універсальної методики оцінки фінансового стану компанії, яка б враховувала усі аспекти її діяльності. Кожен інструмент має свої сильні та слабкі сторони, а його ефективність залежить від конкретних завдань, специфіки бізнесу та інших факторів.

Наприклад, методика фінансових коефіцієнтів, хоч і надає важливу інформацію про платоспроможність, рентабельність та фінансову стійкість компанії, все ж не може бути єдиним джерелом даних для прийняття рішень. Вона не враховує ряд важливих якісних факторів, таких як ефективність корпоративного управління, рівень конкуренції на ринку, перспективи розвитку галузі тощо.

Методика Національного банку України, у свою чергу, орієнтована на оцінку кредитоспроможності позичальників та враховує галузеву специфіку підприємств. До її переваг можна віднести чіткий алгоритм розрахунку інтегрального показника та класифікацію позичальників за рівнем ризику це можна побачити у Таблиці 1.2 [22].

Таблиця 1.2 – Методика розрахунку показників Бівера [21].

Показники	Формула	Значення		
		Стійкі компанії	5 років до банкрута	1 рік до банкрута
Коефіцієнт Бівера	$(\text{Чистий прибуток} - \text{Амортизація}) / (\text{Довгостр. зобов'язання} + \text{Короткостр. зобов'язання})$	0,4-0,45	0,17	0,15
Фінансовий левиредж	$(\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Короткострокові зобов'язання}) / \text{Активи}$	≤ 37	≤ 50	-22
Рентабельність	$(\text{Чистий прибуток} / \text{Активи}) * 100\%$	6,0-8,0	4	≤ 80
Коефіцієнт покриття	$\text{Оборотні активи} / \text{Короткострокові зобов'язання}$	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 1
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	$(\text{Власний капітал} - \text{Поза оборотні активи}) / \text{Активи}$	0,4	$\leq 0,3$	$\approx 0,06$

Проте, критики вказують на низку недоліків даної методики, зокрема:

Недостатня деталізація класифікації позичальників. Відсутність розгорнутої характеристики кожного класу ускладнює інтерпретацію результатів та прийняття рішень щодо умов кредитування.

Проблеми з оцінкою якості кредиту за умов неповної інформації. Методика не завжди дозволяє адекватно оцінити ризики, пов'язані з відсутністю даних про попередні кредити позичальника або наявністю простроченої заборгованості.

Таким чином, вибір оптимальної методики оцінки фінансового стану компанії залишається складним завданням, яке вимагає від аналітиків глибоких знань, досвіду та розуміння специфіки бізнесу. Часто найбільш ефективним підходом є комбінування різних методик та інструментів, що дозволяє отримати більш повну та об'єктивну картину та зменшити ймовірність помилки.

Методика Бівера, незважаючи на свою популярність та широке застосування у фінансовому аналізі, має як сильні, так і слабкі сторони. Розуміння її переваг та

обмежень дозволяє фахівцям ефективніше використовувати її для оцінки кредитоспроможності та прийняття обґрунтованих рішень.

Переваги методики Бівера:

Адаптація до реалій вітчизняної економіки та міжнародних стандартів. Методика враховує специфіку українського бізнес-середовища, а також відповідає міжнародним стандартам фінансового аналізу, що робить її універсальним інструментом для роботи з різними типами компаній.

Простота та зручність у використанні. Методика не вимагає складних розрахунків та спеціального програмного забезпечення, що робить її доступною для широкого кола користувачів.

Універсальність застосування. Методику можна використовувати для аналізу різних видів позичальників - як великих корпорацій, так і малих підприємств - незалежно від галузі їх діяльності.

Можливість використання як для внутрішнього, так і для зовнішнього аналізу. Методика може застосовуватись як самими компаніями для самооцінки фінансового стану, так і банками та іншими фінансовими установами при прийнятті рішень про кредитування[19].

Недоліки методики Бівера:

Складність застосування для компаній зі складною структурою. Методика орієнтована на аналіз грошових потоків, що може бути проблематичним для компаній з багатьма дочірніми підприємствами та розгалуженою системою внутрішніх операцій.

Обмежені можливості для оцінки інноваційних компаній. Методика базується на аналізі історичних фінансових даних, що робить її малоефективною для оцінки стартапів та компаній, що працюють з новими бізнес-моделями та продуктами.

Залежність від якості фінансової інформації. Точність прогнозу за методикою Бівера безпосередньо залежить від достовірності та повноти фінансової звітності компанії.

Статичність оцінки. Методика не враховує потенційних змін у зовнішньому середовищі та внутрішній діяльності компанії, які можуть відбутися у майбутньому[19].

Методика фінансових коефіцієнтів є одним з ключових інструментів аналізу фінансового стану підприємства, що знайшов широке застосування завдяки своїй універсальності та практичності. Однак, як і будь-яка інша методика, вона має як переваги, так і недоліки, які важливо враховувати при її застосуванні.

Сильні сторони методики фінансових коефіцієнтів:

Простота і доступність. Розрахунок фінансових коефіцієнтів не вимагає складних математичних операцій чи спеціалізованого програмного забезпечення, що робить цей метод доступним для широкого кола користувачів.

Комплексний аналіз фінансового стану. Методика дозволяє оцінити ключові аспекти фінансової діяльності підприємства, такі як платоспроможність, ліквідність, рентабельність, ділова активність та фінансова стійкість.

Об'єктивність оцінки. Методика базується на аналізі фактичних фінансових даних, що підвищує об'єктивність отриманих результатів.

Широке застосування. Методика може використовуватися для аналізу підприємств різних галузей, масштабів та форм власності.

Можливість порівняльного аналізу. Фінансові коефіцієнти дозволяють порівнювати фінансовий стан та ефективність діяльності різних підприємств галузі або одного підприємства у динаміці.

Стандартизація та точність оцінки. Існують загальноприйняті стандарти та методології розрахунку фінансових коефіцієнтів, що забезпечує порівнянність результатів та підвищує точність аналізу.

Обмеження методики фінансових коефіцієнтів:

Залежність від якості інформації. Точність оцінки безпосередньо залежить від достовірності, повноти та своєчасності фінансової звітності підприємства.

Ігнорування зовнішніх факторів. Методика не враховує вплив макроекономічних умов, галузевої кон'юнктури, політичної ситуації та інших

зовнішніх факторів, які можуть суттєво вплинути на фінансовий стан підприємства.

Обмежений обсяг аналізу. Методика не враховує низку важливих аспектів діяльності підприємства, таких як якість корпоративного управління, рівень інноваційності, потенціал зростання тощо.

Необхідність додаткової інформації. Для більш повної та об'єктивної оцінки необхідно враховувати додаткову інформацію про діяльність підприємства та галузь, в якій воно працює.

Обмежена ефективність для нових підприємств. Методика базується на аналізі історичних даних, що робить її малоефективною для оцінки нових компаній з обмеженим досвідом роботи[23].

Враховуючи вищезазначені переваги та недоліки, методику фінансових коефіцієнтів доцільно використовувати у комплексі з іншими методами фінансового аналізу, а також з урахуванням специфіки діяльності конкретного підприємства та зовнішнього середовища.

Кредитування - це основа діяльності банківського сектору, яка забезпечує його прибутковість та одночасно несе в собі значні ризики. Успіх банківської діяльності значною мірою залежить від ефективності управління кредитними ризиками, а ключовим елементом цього процесу є об'єктивна та точна оцінка кредитоспроможності позичальників.

На сьогоднішній день банки стикаються з низкою викликів у сфері кредитного ризику:

Зростання рівня проблемної заборгованості. Нестабільна економічна ситуація в Україні, збройна агресія росії, інфляція та інші фактори негативно впливають на фінансовий стан позичальників та збільшують ймовірність неповернення кредитів.

Недостатня ефективність існуючих методик оцінки кредитоспроможності. Багато з них не враховують специфіки сучасних умов, таких як швидка зміна економічної ситуації, зростання кількості нових бізнес-моделей та технологій.

Обмежений доступ до якісної інформації про позичальників. Непрозорість діяльності деяких компаній, недостатній рівень розкриття інформації у фінансовій звітності та інші фактори ускладнюють проведення об'єктивної оцінки.

Особливо гостро проблема кредитування стоїть перед підприємствами в Україні. Багато з них стикаються з труднощами при отриманні банківських кредитів через високі процентні ставки, жорсткі вимоги до забезпечення та недостатню допомогу держави. Це негативно впливає на розвиток бізнесу та гальмує економічне зростання країни.

Враховуючи наявні проблеми, вкрай важливою є розробка нових, більш ефективних методик оцінки кредитоспроможності, які будуть враховувати специфіку української економіки та законодавства, а також базуватися на передовому досвіді зарубіжних країн. Це дозволить банкам зменшити кредитні ризики, підвищити доступність фінансування для бізнесу та сприяти економічному розвитку України.

Нові методики повинні мати такі характеристики:

Комплексний підхід. Врахування не лише фінансових показників, а й якісних факторів, таких як репутація позичальника, ефективність управління, конкурентні позиції на ринку тощо.

Адаптивність до змін. Можливість швидкої адаптації до змін в економічній ситуації та законодавстві.

Використання сучасних технологій. Застосування методів машинного навчання, штучного інтелекту та великих даних для підвищення точності прогнозування.

Створення ефективної системи оцінки кредитоспроможності є стратегічним завданням для банківського сектору України. Це стане важливим кроком на шляху до стабілізації фінансової системи, підтримки бізнесу та забезпечення економічного зростання країни.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКІВ В УКРАЇНІ

2.1 Особливості визначення кредитоспроможності корпоративного позичальника

Для проведення аналізу кредитоспроможності юридичної особи, нам перш за все необхідно отримати необхідний пакет документів, який прописаний у Положенні №351 від 30.06.2016р[24].

Після отримання повного пакета документів від позичальника, кредитний менеджер ініціює ретельний процес перевірки. Цей етап є критично важливим для мінімізації кредитних ризиків та забезпечення дотримання внутрішніх положень банку.

На першому етапі менеджер здійснює перевірку повноти та відповідності наданих документів вимогам банку. Особлива увага приділяється наявності обов'язкових реквізитів, аутентичності підписів уповноважених осіб (звірка з карткою зразків підписів), а також відбитків печаток, якщо такі передбачені законодавством та внутрішніми документами юридичної особи.

Після підтвердження повноти та відповідності документів, кредитний менеджер встановлює термін розгляду кредитної заявки. Як правило, цей термін становить до 5 робочих днів, але може змінюватись в залежності від складності заявки та обсягу необхідної інформації.

Далі, для всебічної оцінки кредитоспроможності позичальника та мінімізації можливих ризиків, повний пакет документів направляється одночасно до кількох експертних підрозділів банку:

Департамент банківської безпеки аналізує документи на предмет підробок, шахрайства та інших зловживань.

Юридичний департамент перевіряє юридичну чистоту позичальника, дотримання ним законодавства та наявність усіх необхідних дозволів та ліцензій.

Управління оцінки та моніторингу забезпечення (якщо кредит передбачає забезпечення) проводить оцінку заставного майна та визначає його ринкову вартості.

Департамент корпоративного бізнесу аналізує фінансовий стан позичальника, його ділову активність та перспективи розвитку.

Департамент ризик-менеджменту проводить комплексну оцінку кредитного ризику, враховуючи всі надані експертними підрозділами висновки[3].

До основних етапів оцінки кредитоспроможності корпоративного позичальника належать:

1. Аналіз надходжень на рахунки.
2. Аналіз фінансового стану позичальника:
 - a. Аналіз структури балансу та фінансових результатів позичальника.
 - b. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованостей позичальника.
 - c. Аналіз банківських кредитів і позабалансових зобов'язань.
 - d. Аналіз фінансових коефіцієнтів (оцінка ліквідності, боргового навантаження, оборотності, капіталу та ін.).
3. Опис забезпечення.
4. Оцінка впливу суб'єктивних факторів на фінансовий стан позичальника.
5. Аналіз ефективності проекту (прогноз руху грошових потоків).

1. Аналіз надходжень на рахунки.

Аналіз надходжень на рахунки позичальника є важливим елементом комплексної оцінки його кредитоспроможності. Він дозволяє оцінити реальний грошовий потік та виявити потенційні проблеми з ліквідністю. Для цього аналізується інформація про рух грошових коштів на всіх рахунках позичальника у всіх банківських установах, у всій валюті.

Для визначення реального чистого грошового потоку отримані дані порівнюються з інформацією з інших джерел:

Звіт про фінансові результати. Порівняння надходжень з даними про доходи від реалізації продукції дозволяє оцінити ефективність діяльності позичальника та виявити можливі розбіжності.

Розшифровки рахунків бухгалтерського обліку. Детальний аналіз бухгалтерських реєстрів дозволяє визначити природу надходжень та витрат грошових коштів, виявити потенційні проблеми з ліквідністю та платоспроможністю.

Інші додаткові джерела інформації. Залежно від конкретної ситуації можуть бути залучені інші джерела інформації, наприклад, контракти, договори тощо.

Виявлення дефіциту оборотного капіталу є важливим сигналом для банку. Найпоширенішими причинами цього дефіциту є:

Зростання обсягів діяльності на фоні існуючого касового розриву. Підприємство може збільшувати обсяги виробництва або продажів, проте його оборотний капітал не вистачає для забезпечення необхідних обсягів фінансування. Це часто призводить до залучення додаткових кредитів для поповнення оборотних коштів[3].

Потреба у фінансуванні окремого (нового) контракту. Укладання нового контракту може вимагати значних інвестицій у сировину, матеріали, тощо, що може привести до тимчасового дефіциту оборотних коштів.

Рефінансування існуючих кредитів. Погашення існуючих кредитів в інших банках може вимагати залучення додаткового фінансування.

Аналіз фінансового стану позичальника є неодмінною складовою процесу оцінки кредитоспроможності. Він дозволяє оцінити фінансову стійкість позичальника, його здатність погашати кредит та мінімізувати ризики для банку. Цей аналіз зазвичай включає горизонтальний та вертикальний аналіз балансу та звіту про фінансові результати.

Горизонтальний аналіз дозволяє простежити динаміку змін статей балансу протягом декількох періодів. Виявлення суттєвих змін вимагає глибшого розслідування причин таких змін у контексті загальних тенденцій діяльності підприємства та ринку.

Вертикальний аналіз зосереджується на структурі активів та пасивів підприємства, дозволяючи виявити небаланси та потенційні ризики. Особлива увага приділяється статтям, що перевищують 10% від валюти балансу. Для більш детального розуміння структури активів та пасивів аналітик може запитувати у позичальника розшифровку певних статей.

Аналіз ліквідності та терміновості статей балансу дозволяє визначити здатність позичальника своєчасно погашати свої зобов'язання. Виявлення дисбалансу між активами та пасивами свідчить про потенційні проблеми з платоспроможністю.

В Україні фінансовий стан юридичних осіб оцінюється також за допомогою розрахунку інтегрального показника фінансового стану. Цей показник розраховується за допомогою логістичної моделі, яка враховує вагомість різних фінансових коефіцієнтів. Формула та коефіцієнти моделі регулярно актуалізуються Національним банком України на основі статистичних даних.

$$Z = \beta_0 + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \dots + \beta_nx_n \quad (2.1)$$

де: Z - інтегральний показник фінансового стану;

x_i - показники, розраховані на основі фінансових коефіцієнтів;

β_i - коефіцієнти логістичної моделі (вагові коефіцієнти);

β₀ - вільний член моделі.

Ця модель дозволяє об'єктивно оцінити фінансову стійкість підприємства та його кредитоспроможність з урахуванням специфіки українського ринку. Регулярна актуалізація моделі Національним банком гарантує її відповідність сучасним економічним реаліям. Застосування логістичної моделі дозволяє уникнути суб'єктивізму при оцінці фінансового стану підприємства, що зменшує кредитні ризики для банків.

Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства в рамках розрахунку інтегрального показника важливо правильно визначити вид його економічної діяльності. Це дозволяє вибрати відповідну модель розрахунку та врахувати галузеву специфіку. Це можна побачити у таблиці 2.1

Таблиця 2.1 - Моделі розрахунку інтегрального показника боржника - юридичної особи [24]

№ з/п	Групи видів економічної діяльності	Моделі для малого підприємства	Моделі для великого або середнього підприємства
1.	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство: секція А	$Z = 2,844 + 0,650 \cdot X_{11} + 0,506 \cdot X_3 + 1,689 \cdot X_{10} + 0,287 \cdot X_4 + 0,656 \cdot X_7 + 0,608 \cdot X_5 + 0,373 \cdot X_2$	$Z = 2,767 + 0,309 \cdot X_{11} + 0,821 \cdot X_{15} + 0,577 \cdot X_1 + 0,504 \cdot X_{10} + 0,291 \cdot X_{16}$
2.	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво: секції В, С, F	$Z = 2,177 + 0,523 \cdot X_1 + 0,471 \cdot X_5 + 0,426 \cdot X_2 + 0,318 \cdot X_{11} + 0,246 \cdot X_{12}$	$Z = 1,884 + 0,240 \cdot X_{11} + 0,288 \cdot X_4 + 0,557 \cdot X_{15} + 0,335 \cdot X_2 + 0,678 \cdot X_{13} + 0,457 \cdot X_7 + 0,342 \cdot X_1 + 0,203 \cdot X_3$
3.	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів: секція G	$Z = 2,427 + 0,490 \cdot X_{11} + 0,717 \cdot X_8 + 0,393 \cdot X_6 + 0,637 \cdot X_3 + 0,380 \cdot X_5$	$Z = 2,366 + 0,430 \cdot X_1 + 0,656 \cdot X_{15} + 0,517 \cdot X_8 + 0,630 \cdot X_{16} + 0,228 \cdot X_{10} + 0,489 \cdot X_{12} + 0,437 \cdot X_6$
4.	Інші: секції D, E, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U	$Z = 1,798 + 0,486 \cdot X_9 + 0,436 \cdot X_6 + 0,345 \cdot X_1 + 0,365 \cdot X_{13} + 0,333 \cdot X_3$	$Z = 2,042 + 0,686 \cdot X_6 + 0,473 \cdot X_{14} + 0,272 \cdot X_5 + 0,816 \cdot X_9 + 0,902 \cdot X_{10} + 0,494 \cdot X_3$

Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства в рамках розрахунку інтегрального показника важливо правильно визначити вид його економічної діяльності. Це дозволяє вибрати відповідну модель розрахунку та врахувати галузеву специфіку. Визначення виду діяльності здійснюється за двома критеріями:

Згідно з Державним класифікатором видів економічної діяльності (ДК 009:2010). Цей класифікатор забезпечує єдиний підхід до кодування видів економічної діяльності та дозволяє уніфікувати процес оцінки.

На основі даних річної фінансової звітності. Якщо структура доходу підприємства складна і включає декілька видів діяльності, то вид діяльності визначається за максимальним значенням питомої ваги доходу від певного виду діяльності в загальному обсязі чистого доходу. У випадку однакової питомої ваги

доходу за кількома видами діяльності, банк самостійно визначає основний вид діяльності для розрахунку інтегрального показника.

Після визначення виду економічної діяльності обчислюються компоненти (Хі) обраної моделі для розрахунку інтегрального показника фінансового стану. Цей показник базується на фінансових коефіцієнтах, які можна згрупувати за такими основними блоками:

Обслуговування боргу. Коефіцієнти, що характеризують здатність підприємства своєчасно погашати свої зобов'язання.

Ліквідність. Коефіцієнти, що відображають здатність підприємства своєчасно погашати свої короткострокові зобов'язання.

Оборотність. Коефіцієнти, що характеризують швидкість обігу запасів та дебіторської заборгованості.

Прибутковість та рентабельність. Коефіцієнти, що відображають ефективність використання капіталу та рентабельність діяльності підприємства.

Структура капіталу та майна. Коефіцієнти, що характеризують структуру балансу підприємства та співвідношення власного та залученого капіталу.

Процес розрахунку інтегрального показника фінансового стану юридичної особи передбачає кілька етапів. Після обчислення фінансових коефіцієнтів здійснюється їх перетворення у компоненти логістичної моделі (Хі). Цей етап регулюється вимогами Національного банку України та передбачає використання заздалегідь визначених діапазонів значень для кожного коефіцієнта. Кожному діапазону відповідає певне значення компоненти Хі. Таким чином, суб'єктивність в оцінці фінансових коефіцієнтів мінімізується за допомогою застосування стандартизованих діапазонів та правил перетворення.

Остаточним етапом є визначення класу боржника - юридичної особи. Цей клас залежить від розміру підприємства (велике, середнє або мале) та виду його економічної діяльності, а також від величини розрахованого інтегрального показника. Кожному діапазону значень інтегрального показника відповідає один із дев'яти класів (від 1 до 9), що характеризує рівень кредитного ризику.

Проте, остаточний клас боржника може бути скоригований банком з урахуванням додаткових факторів, що впливають на кредитний ризик:

Своєчасність сплати боргу. Наявність простроченої заборгованості призводить до зниження класу боржника. Чим більший період прострочення, тим більше знижується клас.

Прострочення від 31 до 60 днів - клас не вище 5.

Прострочення від 61 до 90 днів - клас не вище 8.

Прострочення 91 день та більше - клас не вище 10 [24].

Належність до групи пов'язаних контрагентів. Наявність пов'язаних контрагентів може свідчити про підвищений рівень ризику.

Ознаки високого кредитного ризику. Наявність факторів, які свідчать про підвищений кредитний ризик боржника (наприклад, різке погіршення фінансового стану, судові справи, репутаційні ризики), можуть призвести до зниження його класу.

Визнання/припинення визнання дефолту. Визнання банком дефолту боржника призводить до автоматичного зниження його класу.

Кредитна історія. Наявність в банку інформації щодо попередньої класифікації боржника за класом 10 (найвищий рівень ризику) призводить до зниження класу на три позиції.

Таким чином, остаточний клас боржника - це результат комплексного аналізу різних факторів, що дозволяє банку більш точно оцінити кредитний ризик та прийняти обґрунтоване рішення щодо надання кредиту.

Оцінка забезпечення є важливим етапом процесу кредитування. Вона дозволяє зменшити кредитний ризик та забезпечити повернення кредиту у разі невиконання позичальником своїх зобов'язань. При цьому аналізуються різні аспекти забезпечення, включаючи:

Опис забезпечення проводиться за наступними критеріями

Наявність обтяження. Перевіряється наявність будь-яких обтяжень на заставному майні (арешт, застава, іпотека тощо). Наявність обтяження може суттєво вплинути на ринкову вартість забезпечення та зменшити його ліквідність.

Дані про заставодавця. Вивчаються особисті дані та фінансовий стан заставодавця (якщо такий є). Заставодавець несе відповідальність за погашення кредиту у разі невиконання позичальником своїх зобов'язань.

Місцезнаходження, площа або кількість забезпечення. Визначається точне місцезнаходження забезпечення (нерухомість, транспортні засоби тощо), його площа або кількість. Ця інформація необхідна для правильної оцінки ринкової вартості.

Ринкова вартість. Проводиться оцінка ринкової вартості забезпечення за допомогою кваліфікованого оцінювача. Це дозволяє визначити реальну ціну забезпечення та його здатність покрити кредитну заборгованість.

Коефіцієнт заставного покриття. Розраховується коефіцієнт заставного покриття (співвідношення ринкової вартості забезпечення до суми кредиту). Цей коефіцієнт показує, наскільки забезпечення покриває кредитний ризик.

На основі результатів аналізу забезпечення кредитний менеджер готує пропозиції щодо:

Надання додаткового забезпечення. У разі недостатнього рівня забезпечення може бути запропоновано надання додаткового забезпечення для покриття кредитного ризику.

Зменшення суми кредиту. Альтернативним варіантом може бути зменшення суми кредиту до рівня, що повністю покривається наявним забезпеченням.

Прийняття поруки. Для зменшення ризику може бути запропоновано прийняття поруки фізичної або юридичної особи, що несе субсидіарну відповідальність за погашення кредиту.

Оцінка кредитоспроможності не може обмежуватися лише кількісними показниками. Суб'єктивні, або якісні, фактори також відіграють важливу роль у визначенні ризику неповернення кредиту. Ці фактори важко піддаються формалізації і часто вимагають глибокого аналізу та експертної оцінки. До ключових якісних факторів належать:

Забезпечення сировинною базою. Надійність постачальників сировини та матеріалів, стабільність цін на сировину та її доступність є важливими факторами для оцінки стабільності виробництва та фінансового стану підприємства.

Оцінка ринку збуту. Аналіз попиту на продукцію (товари, роботи, послуги) підприємства, наявність стабільних каналів збуту та конкурентне середовище дозволяють оцінити здатність підприємства генерувати дохід та погашати кредит.

Оцінка галузі. Аналіз специфіки галузі, в якій працює підприємство, рівень технологічного розвитку, ступінь державного регулювання та залежність від зовнішніх факторів (наприклад, цін на енергоносії) дозволяє визначити рівень галузевих ризиків.

Ризик репутації та досвід роботи на ринку. Репутація підприємства, досвід його роботи на ринку, наявність позитивної кредитної історії та відсутність судових справ є важливими факторами, що впливають на оцінку кредитоспроможності.

Структура власників. Аналіз структури власності підприємства, наявність контролюючих осіб та їх репутація дозволяють оцінити рівень корпоративного управління та його вплив на фінансову стійкість.

Оцінка якісних факторів є більш трудомістким процесом, ніж аналіз фінансової звітності. Вона вимагає більших часових та трудових затрат та залучення кваліфікованих експертів. Банківська практика показує, що часто оцінка якості менеджменту буває завищеною через суб'єктивність оцінки. Глибина аналізу якісних критеріїв залежить від строку кредитування: чим довший строк, тим більш ґрунтовним має бути аналіз якісних факторів.

Фінансова стійкість підприємства безпосередньо залежить від його здатності генерувати стабільний грошовий потік, достатній для проведення поточних господарських операцій та погашення кредитних зобов'язань. Оцінка цього потоку є важливим елементом процесу кредитування. Основним джерелом інформації для прогнозування грошового потоку є бізнес-план проекту.

Бізнес-план має містити детальну інформацію про всі аспекти діяльності підприємства, включаючи:

Опис галузі. Аналіз галузевих трендів, конкуренції та регуляторних факторів.

Опис підприємства та його продукції. Детальна інформація про підприємство, його продукцію (товари, роботи, послуги), технології виробництва та конкурентні переваги.

Опис ризиків. Ідентифікація потенційних ризиків, пов'язаних з діяльністю підприємства (ринкові ризики, операційні ризики, фінансові ризики тощо), та розробка стратегій їх мінімізації[19].

Виробничий план. Опис виробничих процесів, потужностей, технологій та ресурсів.

Маркетинговий план. Стратегія збуту продукції, ціноутворення, маркетингові заходи та прогноз обсягів продажів.

Фінансовий план. Прогноз доходів, витрат, прибутку, грошових потоків та інвестицій.

Прогноз операційної діяльності. Прогноз виробництва, продажів та інших операційних показників.

Інвестиційний план. План інвестицій у основні засоби, обороті кошти, та інші активи.

Для оцінки стійкості грошового потоку застосовується стрес-тестування (Це передбачає моделювання різних ситуацій, включаючи неочікувані економічні спади чи зміни на ринку, щоб зрозуміти, як вони можуть вплинути на здатність проекту генерувати грошові кошти. Цей метод дозволяє оцінити чутливість прогнозу до зміни ключових параметрів, таких як ціни, обсяги продажів, собівартість та інші. Враховуються також макроекономічні фактори, зміни в законодавстві та дії конкурентів. Аналіз має виявити залежність стійкості грошового потоку від його величини та змін ключових параметрів. Результатом аналізу є висновок про обґрунтованість планових показників та можливий економічний ефект від реалізації проекту. Більш детальна інформація щодо стрес-тестування може знадобитися для повного розуміння його методології та застосування. Наявність стабільного та передбачуваного грошового потоку є важливим фактором, що впливає на рішення банку щодо надання кредиту.

2.2 Вплив військового стану на кредитоспроможність позичальників та їх оцінку

Вплив повномасштабної війни, розв'язаної російською федерацією проти України, на кредитоспроможність корпоративних позичальників є багатограним та глибоким. Війна створила безпрецедентні виклики для української економіки, суттєво вплинувши на фінансовий стан підприємств та складність їхньої оцінки банками. Цей вплив можна розглядати через призму макроекономічних та мікроекономічних факторів.

I. Макроекономічні фактори:

Війна спричинила значні макроекономічні зміни, які позначаються на кредитоспроможності всіх підприємств, незалежно від їхнього розміру та галузевої приналежності.

Падіння ВВП: Війна призвела до різкого падіння ВВП України. За різними оцінками, падіння склало близько 30-40% у 2022 році. Це суттєво скоротило загальний обсяг виробництва та споживання, що негативно вплинуло на прибутковість підприємств та їхню кредитоспроможність. На 01.01.2022 розмір ВВП був 1730 млн грн, тоді як у 01.01.2023 цифра вже була 1363 млн грн, що дорівнює -21% і вже у 01.01.2024 ВВП вже становило 1933 млн грн [25].

Інфляція: Війна спровокувала значне підвищення інфляції, що погіршує платоспроможність підприємств, збільшує витрати на сировину, матеріали та послуги. Непередбачуване зростання цін ускладнює планування виробничої та фінансової діяльності.

З таблиці 2.2 можна побачити, як стрімко зросла інфляція після початку повномасштабного вторгнення в Україну.

Таблиця 2.2-Динаміка індексу споживчих цін [25,26]

Рік	2020	2021	2022	2023	2024
%	105	110	126	105,1	106,5
Курс дол/грн	27,59	27,95	29,25	36,56	41,24
Облікова ставка	6,00%	9,00%	25,00%	15,00%	13%

Девальвація національної валюти: Знецінення гривні підвищує вартість імпорту та знижує конкурентоспроможність українських товарів на зовнішніх ринках. Це особливо важливо для підприємств, що залежать від імпорту сировини або експорту продукції.

У таблиці 2.2 наведена динаміка курсу долара до гривні. І бачимо, що через повномасштабне вторгнення він почав стрімко рости.

Зростання процентних ставок: Намагаючись стабілізувати ситуацію, Національний банк України підвищив облікову ставку. Це призвело до зростання вартості кредитів та ускладнило доступ до фінансування для підприємств.

На таблиці 2.2 можемо побачити динаміку зміни облікової ставки НБУ.

При початку повномасштабного вторгнення НБУ зафіксував ставку на позначці 25%, що допомогло утримати інфляцію і не дати їй далі швидко рости. А потім поступово вона почала падати вже для стимуляції економіки.

Збільшення безробіття: Війна призвела до зростання безробіття, що негативно впливає на платоспроможність населення та зменшує попит на товари та послуги. Динаміку можна побачити на рисунку 2.1.

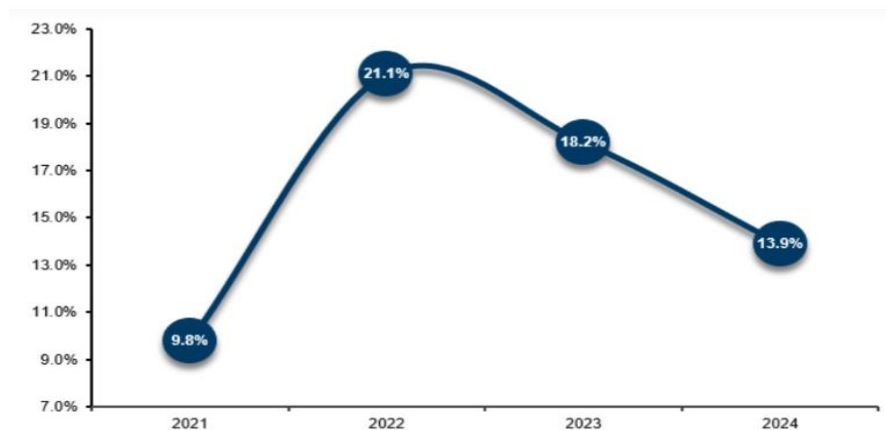


Рисунок 2.1 - Рівень безробіття в Україні[25]

І бачимо, що з початку повномасштабного вторгнення рівень безробіття стрімко зріс, що пов'язано зі знищенням підприємств тощо, але потім ця ситуація поступово покращується через те, що багато українців вступають до лав ЗСУ, що зменшує рівень безробіття і бізнес почав оговтуватися і при звичаюватися до війни.

Якщо поглянути на кількість робочих підприємств, то динаміка наступна:

У 2020 році у порівнянні з 2019 кількість діючих суб'єктів господарювання зросла на 31952 одиниці. Тоді як у 2021 їх кількість зменшилась на 17329 од, у 2022 на 223740 од зменшилась. У 2023 році вже кількість почала рости на 180685 од. Тобто з початку повномасштабної війни, бізнес почав закриватися, його знищували і лише з 2023 року, коли стабілізувалась ситуація у столиці, Чернігові тощо, то бізнес почав знову працювати[25].

II. Мікроекономічні фактори:

Війна створила безліч мікроекономічних проблем для українських підприємств:

Руйнування інфраструктури: Руйнування дорожньої та залізничної інфраструктури, енергетичних мереж ускладнює логістику, збільшує витрати на транспортування та постачання сировини і матеріалів.

Перебої з постачанням: Обмежений доступ до сировини, матеріалів, енергоресурсів, а також ускладнена логістика призводять до перебоїв у виробництві та зниження обсягів продажів.

Втрата активів: Багато підприємств втратили свої виробничі потужності, склади, офіси в результаті бойових дій або окупації. Це призводить до значних фінансових втрат та погіршення кредитоспроможності. Ваше зауваження про втрату складів та заводів є точним і важливим аспектом цього фактору.

Зміна попиту: Війна призвела до зміни попиту на різні види продукції та послуг. Попит на певні товари зріс, тоді як попит на інші суттєво знизився. Це призводить до непередбачуваності ринкової кон'юнктури.

Зміна логістичних ланцюгів: Логістичні ланцюги були суттєво порушені через війну. Ускладнення доставки сировини та продукції призводить до зростання витрат та непередбачуваності постачання.

Мобілізація працівників: Мобілізація чоловіків військового віку призводить до нестачі кваліфікованої робочої сили на підприємствах, що ускладнює виробничий процес та знижує продуктивність.

III. Вплив на корпоративних позичальників різних розмірів та галузей:

Вплив війни на кредитоспроможність різних підприємств є неоднаковим.

Великі підприємства: Мають більші ресурси для адаптації до нових умов, але вони теж зазнають значних втрат через пошкодження виробничих потужностей, перебої з постачанням, зниження експортних можливостей.

Середні підприємства: Найбільш уразливі до впливу війни, оскільки мають обмежені ресурси для адаптації. Зниження прибутковості, втрата ринків збуту, проблеми з персоналом становлять суттєву загрозу їхній фінансовій стійкості.

Малі підприємства: Стискаються через обмежений доступ до ринків, зниження попиту та проблеми з логістикою. Багато малих підприємств були змушені припинити свою діяльність[27].

Специфічний вплив на певні галузі: Галузі туризму, роздрібною торгівлі, сільського господарства зазнали особливо сильного впливу війни. Наприклад, підприємства сфери туризму практично припинили свою діяльність, а сільськогосподарські підприємства зіткнулися з проблемами з логістикою та реалізацією продукції.

2.3 Оцінка кредитоспроможності позичальника (на прикладі АТ Лореаль Україна) за методикою НБУ

Базуючись на методику розроблену НБУ оцінимо кредитоспроможність ТОВ Лореаль Україна. Ця методика відповідає всім юридичним особам, проте розглянемо його саме на прикладі даного підприємства. Український банк Укрсиббанк проводить кредитоспроможність свої корпоративних клієнтів саме базуючись на методиці НБУ, тому для наглядності автор взяв для прикладу цей банк. Отже для оцінки кредитоспроможності ТОВ «Лореаль Україна», великого підприємства, що займається оптова та роздрібною торгівлею, необхідно провести комплексний аналіз його фінансово-господарської діяльності. Першим етапом цього аналізу є оцінка грошових потоків.

Вивчення динаміки грошових коштів на рахунках позичальника є важливим елементом оцінки його кредитоспроможності. Ідеальний варіант передбачає дослідження руху коштів в усіх банківських установах, в усіх валютах, з детальним аналізом приходів та видатків. Однак, в реальних умовах, доступ до такої детальної інформації часто обмежений.

Для визначення реального чистого грошового потоку необхідно порівнювати дані про рух коштів з іншими джерелами фінансової звітності, наприклад, зі звітом про фінансові результати, зокрема зі статтями "Виручка від реалізації" та "Валовий прибуток". Додатковою інформацією можуть слугувати розшифровки рахунків бухгалтерського обліку.

Оскільки доступ до детальної розшифровки банківських рахунків ТОВ «Лореаль Україна» відсутній, для аналізу будемо використовувати загальнодоступну фінансову звітність за 2020-2023 роки ці дані є у Таблиці 2.3. Необхідно враховувати, що такий аналіз буде мати обмежений характер та не дозволить отримати повну картину грошових потоків підприємства. Для більш ґрунтовного висновку потрібні додаткові дані, отримані безпосередньо від компанії або з надійних закритих джерел.

Таблиця 2.3-Чистий рух грошових коштів від різних видів діяльності[28,29]

Чистий рух грошових коштів від операційної діяльності				Чистий рух грошових коштів від інвестиційної діяльності			
2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
537 928	430 334	798 467	470 488	-44 152	-24 840	-42 210	-30 552
Чистий рух грошових коштів від фінансової діяльності				Чистий рух грошових коштів за звітний період			
2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
-451 808	-420 235	-468 278	489 521	41 968	-14 741	287 979	929 457

Аналіз чистого руху грошових коштів ТОВ «Лореаль Україна» за період 2020-2023 років свідчить про суттєвий вплив зовнішніх факторів на фінансову стабільність підприємства.

Спостерігається значне скорочення чистого руху грошових коштів від операційної діяльності в 2021 році (зменшення на 107 594 грн або на -20%), що безпосередньо пов'язано з негативним впливом пандемії COVID-19. Незважаючи на зростання виручки від реалізації (на 286 546 тис. грн порівняно з 2020 роком або + 48%), значне збільшення витрат на оплату робіт та послуг (на 419 084 тис. грн) призвело до скорочення чистого грошового потоку.

У 2022 році спостерігається позитивна динаміка: ріст виручки (на 742 659 тис. грн) та скорочення витрат (на 253 617 тис. грн) сприяли значному збільшенню чистого руху грошових коштів від операційної діяльності.

Початок повномасштабної війни в Україні в 2022 році призвів до нового скорочення чистого грошового потоку від операційної діяльності. Зменшення виручки (на 1 940 511 тис. грн) та витрат (на 1 673 022 тис. грн) свідчать про кризові явища в діяльності підприємства.

Аналогічні тенденції спостерігаються й у чистому русі грошових коштів від інвестиційної діяльності: скорочення в 2021 році через пандемію та зменшення витрат на придбання необоротних активів в 2023 році.

Чистий рух грошових коштів від фінансової діяльності є відносно стабільним, за винятком 2023 року, коли спостерігається значне збільшення (на 957 799 грн). Це пов'язано з відсутністю виплат дивідендів та погашення позики на суму 513 010 грн.

Підсумовуючи, незважаючи на значний негативний вплив зовнішніх чинників (пандемія та війна), ТОВ «Лореаль Україна» демонструє здатність до адаптації та збереження фінансової стійкості в довгостроковій перспективі. Однак, у 2023 році існують певні ризики, пов'язані зі скороченням чистого руху коштів від операційної діяльності та відсутністю погашення заборгованості за позикою. Для більш виваженого висновку про кредитоспроможність компанії необхідний більш глибокий аналіз її фінансового стану з урахуванням специфіки ринкових умов.

Оцінка кредитоспроможності позичальника передбачає детальний аналіз його фінансового стану, ключовими методами якого є горизонтальний та вертикальний аналіз балансу й звіту про фінансові результати. Горизонтальний аналіз дає змогу простежити динаміку змін статей балансу в часі, виявити основні тенденції та оцінити зміни обсягів активів і пасивів. Виявлення значних відхилень потребує подальшого дослідження причин, з урахуванням як внутрішніх факторів діяльності підприємства, так і зовнішніх макроекономічних чинників та кон'юнктури ринку [30].

Вертикальний аналіз, в свою чергу, фокусується на структурі активів, пасивів, капіталу та фінансових результатів, дозволяючи оцінити відносний вплив кожної статті на загальну суму. Особливу увагу слід звертати на статті, що становлять більше 10% від загальної суми балансу, можливо, з додатковим запитом розшифровки від позичальника для детальнішого аналізу. Комплексний підхід, що поєднує горизонтальний та вертикальний аналіз, забезпечує всебічне розуміння фінансового стану позичальника. Висновок щодо кредитоспроможності ґрунтується на отриманій інформації та враховує рівень ризику, пов'язаного з наданням кредиту. При цьому враховуються як кількісні, так і якісні фактори, а також перспективи розвитку підприємства та загальний стан економіки.

Детальне вивчення структури активів та пасивів дозволяє оцінити ліквідність та платоспроможність компанії, її здатність виконувати свої зобов'язання перед кредиторами. Аналіз прибутковості та рентабельності допомагає визначити її потенціал для генерації коштів, необхідних для погашення кредиту.

Аналіз структури балансу за критеріями ліквідності та терміновості його статей спрямований на виявлення потенційного дисбалансу між активами та пасивами, що належать до однієї групи за термінами погашення. Цей дисбаланс може сигналізувати про ризики неплатоспроможності та впливати на оцінку кредитоспроможності. В Україні, для оцінки фінансового стану юридичних осіб, банки часто використовують інтегральний показник, розрахований за допомогою логістичної моделі. Ця модель, як правило, має вигляд логістичної регресії [31]:

$$Z = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n \quad (2.2)$$

де: Z – інтегральний показник фінансового стану, який зазвичай інтерпретується як ймовірність дефолту або рівень кредитоспроможності.

β_0 – вільний член моделі (константа).

x_i – індикаторні змінні, що відображають значення фінансових коефіцієнтів, розрахованих на основі даних фінансової звітності позичальника. Ці коефіцієнти, як правило, стандартизовані відповідно до діапазонів, встановлених Національним банком України, для уніфікації оцінки.

β_i – коефіцієнти регресії, що відображають вагу кожного фінансового показника в моделі. Вони визначаються на основі статистичного аналізу та враховують відносну значущість кожного коефіцієнта для прогнозування фінансового стану.

Національний банк України (НБУ) періодично оновлює параметри логістичної моделі оцінки кредитоспроможності юридичних осіб (β_0 , β_i , x_i), використовуючи актуальні дані фінансової звітності. Банки надають НБУ необхідну інформацію, включаючи деталізовані дані про позичальників та їх фінансові звіти, у форматі та терміни, визначені НБУ. Згідно з постановою Правління НБУ №351 від 30.06.2016 р., модель розрахунку інтегрального показника диференціюється залежно від розміру підприємства та його виду економічної діяльності [10].

Визначення виду економічної діяльності позичальника є критично важливим для банку. Це може бути здійснено за допомогою Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2010 або на основі аналізу річної фінансової звітності, шляхом визначення максимальної питомої ваги доходу, отриманого від певного виду діяльності у загальному обсязі чистого доходу від реалізації продукції. Такий підхід дає змогу банкам оцінити фінансову стійкість позичальника до надання кредиту, враховуючи специфіку його діяльності.

У випадку, коли питома вага доходу однакова для кількох видів діяльності, банк самостійно обирає модель розрахунку інтегрального показника, ґрунтуючись на одному з цих видів діяльності. Цей показник надає банку більш повну та об'єктивну інформацію для оцінки фінансового стану позичальника та прийняття зваженого рішення щодо надання кредиту, враховуючи притаманні ризики певного

виду економічної діяльності. Система оцінки, заснована на логістичній моделі та класифікації за КВЕД, спрямована на мінімізацію кредитних ризиків та забезпечення стабільності фінансової системи.

Оскільки ТОВ «Лореаль Україна» належить до категорії великих підприємств, що займаються оптовою та роздрібною торгівлею, для розрахунку інтегрального показника кредитоспроможності (Z) використовується логістична модель наступного вигляду:

$$Z = 2,094 + 0,389 * X_2 + 0,466 * X_5 + 0,523 * X_6 + 0,265 * X_7 + 0,57 * X_8 + 0,279 * X_{13} + 0,237 * X_{17} \quad (2.3)$$

де $X_2, X_5, X_6, X_7, X_8, X_{13}, X_{17}$ - фінансові коефіцієнти, що належать до п'яти груп показників:

Обслуговування боргу: Коефіцієнти, які характеризують здатність підприємства виконувати свої боргові зобов'язання.

Ліквідність: Коефіцієнти, що відображають здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання за допомогою ліквідних активів.

Оборотність: Коефіцієнти, які оцінюють ефективність використання оборотних активів та швидкість їхнього перетворення в грошові кошти.

Прибутковість та рентабельність: Коефіцієнти, що відображають ефективність роботи підприємства та його здатність генерувати прибуток.

Структура капіталу та майна: Коефіцієнти, які характеризують структуру джерел фінансування та склад активів підприємства[32].

Для розрахунку інтегрального показника Z необхідно розрахувати значення кожного з фінансових коефіцієнтів (X_i). Враховуючи використання квартальної звітності, необхідно провести сезонне коригування та приведення показників форми №2 "Звіт про фінансові результати" до річного виміру для забезпечення порівнянності даних.

Розрахунок коефіцієнта X_2 вимагає спочатку розрахунку коефіцієнта K_2 , значення якого визначає значення X_2 (див. Таблиця 2.4). Після розрахунку всіх необхідних коефіцієнтів, підставляємо їх значення у формулу для розрахунку інтегрального показника Z . Значення Z використовується банком для оцінки

здатності підприємства обслуговувати кредитну заборгованість та прийняття рішення щодо надання кредиту[33].

Таблиця 2.4- Дані для вибору значення X_2 [10]

К ₂	1	Менше ніж 37,6 %		X ₂	-1,744
	2	37,60%	58,30%		-0,46
	3	58,30%	74,30%		0,259
	4	74,30%	99,10%		0,351
	5	99,10%	112,40%		0,675
	6	112,40%	128,40%		0,837
	7	Дорівнює або більше ніж 128,4 %			0,857

Коефіцієнт K_2 , що характеризує загальну ліквідність, розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань. За наведеними даними:

$$K_2 = (\text{ф. 1 р. 1125} + \text{р. 1100} + \text{р. 1110} + \text{р. 1165 гр. 4}) / (\text{ф. 1 р. 1695 гр. 4}) = (3919361) / (2624975) = 1.49 \quad (2.4)$$

Згідно з таблицею 2.4 значенням X_2 що відповідає значенню $K_2 = 1,49$ є 0,857. Це вказує на те, що загальний рівень ліквідності ТОВ "Лореаль Україна" перевищує мінімально необхідний, що позитивно характеризує її фінансову стійкість та здатність покривати короткострокові зобов'язання.

Для розрахунку наступного аргументу X_5 використовується показник оборотності запасів (K_5), що відображає ефективність управління запасами та швидкість їх перетворення на грошові кошти. Формула розрахунку:

$$K_5 = ((\text{ф. 1 р. 1100} + \text{р. 1110 гр. 4}) * 365) / \text{ф. 2 р. 2050 гр. 3} = (2071874) / (477497) * 365 = 1582.85 = 158285\% \quad (2.5)$$

За наведеними даними, показник K_5 дорівнює 1582.85. Згідно з таблицею Б.1, значенню $K_5 = 276,4$ відповідає $X_5 = -0,481$. Це свідчить про високу швидкість обертання запасів, що позитивно впливає на ліквідність компанії.

Коефіцієнт K_6 , який характеризує покриття боргу валовим прибутком, розраховується як відношення валового прибутку до суми чистих короткострокових та довгострокових зобов'язань. За наданими даними:

$$K_6 = (\text{ф. 2 р. 2090} - \text{р. 2095 гр. 3}) / (\text{ф. 1 р. 1510} + \text{р. 1515} + \text{р. 1600} + \text{р. 1610} - \text{р. 1165 гр. 4}) \\ = (2903301) / (98056 + 2624975 - 1790379) = 2.33 = 233\% \quad (2.6)$$

Отримане значення $K_6 = 2.33$. Згідно з таблицею Б.1 цьому значенню відповідає $X_6 = 0,645$. Це високе значення X_6 вказує на значну здатність ТОВ "Лореаль Україна" покривати свої боргові зобов'язання за рахунок валового прибутку. Такий результат свідчить про гарну фінансову стійкість компанії та її високу кредитоспроможність з точки зору покриття боргових витрат.

Коефіцієнт K_7 , що відображає рівень загальної заборгованості, розраховується як відношення суми короткострокових та довгострокових зобов'язань до загальної суми активів (валюти балансу):

$$K_7 = (\text{ф. 1 р. 1510} + \text{р. 1515} + \text{р. 1600} + \text{р. 1610 гр. 4}) / \text{ф. 1 р. 1300 гр. 4} = (98056 + \\ 2624975) / (4248156) = 0.64 = 64\% \quad (2.7)$$

Згідно з таблицею 2.6 з Додатку А значенню $K_7 = 0.64$ відповідає $X_7 = -0,152$. Від'ємне значення X_7 може вказувати на відносно низький рівень заборгованості порівняно з активами, що, розцінюється позитивно.

Коефіцієнт K_8 , що характеризує оборотність кредиторської заборгованості, розраховується як відношення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги до собівартості реалізованої продукції, помножене на кількість днів у році:

$$K_8 = \text{ф. 1 р. 1615 гр. 4} * 365 / \text{ф. 2 р. 2050 гр. 3} = (1850572) / (2071874) * 365 = 323.85 = \\ 32385\% \quad (2.8)$$

Отримане значення $K_8 = 32385 \%$. Згідно з таблицею Б.1, цьому значенню відповідає $X_8 = -0,927$.

Коефіцієнт K_{13} , що відображає частку неопераційних елементів у балансі, розраховується як відношення неопераційних активів до загальної суми активів (валюти балансу):

$$K_{13} = (\text{ф. 1 р. 1000} + \text{р. 1030} + \text{р. 1035} + \text{р. 1040} + \text{р. 1045} + \text{р. 1050} + \text{р. 1090} + \text{р. 1155} + \text{р. 1160} + \text{р. 1190 гр. 4}) / \text{ф. 1 р. 1300 гр. 4} = (8930 + 0 + 0 + 4372 + 0) / (4248156) = 0.003 = 0,3\% (2.9)$$

Згідно з таблицею Б.1 значенню $K_{13} = 0,3\%$ відповідає $X_{13} = 0,545$. Це відносно невелика частка неопераційних активів, що зазвичай розцінюється як позитивний фактор, оскільки вказує на фокус на основному бізнесі.

Коефіцієнт K_{17} , що характеризує покриття фінансових витрат валовим прибутком, розраховується як відношення валового прибутку до чистих фінансових витрат:

$$K_{17} = (\text{ф. 2 р. 2090} - \text{р. 2095 гр. 3}) / (\text{ф. 2 р. 2250} - \text{р. 2220 гр. 3}) = (2903301) / (57156 - 96486) = -75.57 = -7557\% \quad (2.10)$$

Отримане значення K_{17} є негативним і дуже великим за абсолютним значенням. Це вказує на значні фінансові витрати, що перевищують валовий прибуток. Згідно з таблицею Б.1, значенню $K_{17} = -7557\%$ відповідає $X_{17} = -1,786$. Підставивши всі розраховані значення X_i у формулу, отримаємо інтегральний показник:

$$Z = 2,094 + 0,389 * 1,49 + 0,466 * -0,481 + 0,523 * -0,152 + 0,265 * -0,927 + 0,57 * 0,545 + 0,279 * -1,786 = 1,247 \quad (2.11)$$

Використовуючи таблицю 2.5 із постанови Правління НБУ від 30.06.2016р. №351[10]

Інтегральний показник $Z = 1,247$, отриманий на основі розрахунків, класифікує ТОВ "Лореаль Україна" у 2023 році як боржника 5 класу. Це вказує на високий рівень кредитного ризику. Підприємства 5 класу демонструють значну ймовірність несплати кредитних зобов'язань та мають підвищені ризики дефолту.

Таблиця 2.5-Розподіл на класи відповідно до значень інтегрального показника для оптової та роздрібною торгівлі[10].

№	Види економічної діяльності	Діапазони значень інтегрального показника за класами									
		значення	клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
1	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів секція G	Більше або дорівнює	+3,77	+3,12	+2,46	+1,80	+1,14	+0,49	-0,17	-0,83	-
2		Менше ніж	-	+3,77	+3,12	+2,46	+1,80	+1,14	+0,49	-0,17	-0,83

Наступним етапом оцінки кредитоспроможності є аналіз забезпечення кредиту. Цей аналіз передбачає оцінку заставного майно (за наявності), включаючи:

Наявність обтяження: Перевірка наявності існуючих обтяжень на забезпеченні (застави, іпотека тощо)[34].

Заставаодавець: Визначення суб'єкта, що надає забезпечення.

Місцезнаходження та характеристики забезпечення: Детальний опис заставного майно, включаючи його місцезнаходження, площу (для нерухомості), кількість (для рухомого майно) та інші релевантні характеристики.

Ринкова вартість: Оцінка ринкової вартості забезпечення з урахуванням його стану та ринкової кон'юнктури.

Коефіцієнт заставного покриття: Розрахунок відношення ринкової вартості забезпечення до суми кредиту (коефіцієнт повинен бути більшим за одиницю для мінімізації ризиків)[35].

Інші фактори: Врахування інших факторів, що можуть вплинути на ліквідність забезпечення (наприклад, наявність обмежень на його реалізацію).

Підсумовуючи аналіз забезпечення операції по видачі кредиту, надаються рекомендації:

Надання додаткового забезпечення: Якщо рівень забезпечення недостатній для покриття кредитного ризику, рекомендується вимагати від позичальника надання додаткового забезпечення.

Зменшення суми кредиту: Альтернативою надання додаткового забезпечення може бути зменшення суми кредиту до рівня, що повністю покривається наявним забезпеченням.

Порука: Залучення поручителя (фізичної або юридичної особи) може суттєво зменшити кредитний ризик.

Однак, в випадку ТОВ «Лореаль Україна», відсутність доступної публічної інформації про наявне забезпечення ускладнює повний аналіз цього аспекту.

Четвертим етапом оцінки кредитоспроможності є аналіз якісних (суб'єктивних) факторів, які доповнюють кількісний аналіз фінансової звітності. До ключових якісних факторів належать:

Забезпеченість сировинною базою: Оцінка надійності постачальників сировини та стабільності постачання.

Ризик збуту: Аналіз ринкової кон'юнктури, попиту на продукцію та конкурентного середовища.

Оцінка галузі: Аналіз загального стану та перспектив розвитку галузі, до якої належить позичальник[36].

Ризик репутації та досвід роботи: Оцінка бізнес-репутації позичальника, його досвіду роботи на ринку та наявності позитивної кредитної історії.

Аналіз забезпеченості сировиною для ТОВ «Лореаль Україна» ускладнений обмеженим доступом до публічної інформації про постачальників та умови

закупівель. Відомо, що компанія не здійснює власного виробництва, а імпортує продукцію з-за кордону, головними країнами-постачальниками є Франція, Італія, Німеччина, Польща та інші. Детальна інформація про ціни та умови постачання є конфіденційною.

Оцінка ринку збуту вказує на лідерство ТОВ «Лореаль Україна». Продукція компанії представлена у широкій мережі магазинів (Єва, Простор, Сільпо, Ашан, Броккард та інші), салонах краси та аптеках, охоплюючи всю територію України. Це свідчить про розвинену дистрибуційну мережу та стабільний попит на продукцію[37].

Конку rentне середовище представлене такими компаніями, як Procter & Gamble, Beiersdorf, Estée Lauder та Avon. Стратегія ТОВ «Лореаль Україна» орієнтована на якість продукції, а не на цінову конкуренцію. Диверсифікація продуктової лінійки (масовий ринок, професійна та люксова косметика, аптечна продукція) знижує ризики витіснення з ринку. Враховуючи потужну позицію на ринку та диверсифікований підхід до бізнесу, ймовірність значного скорочення частки ринку для ТОВ «Лореаль Україна» є незначною.

Оцінка репутаційних ризиків для ТОВ "Лореаль Україна" є складним завданням. З одного боку, продовження діяльності компанії на території російської федерації створює певні репутаційні ризики, особливо враховуючи повномасштабну війну в Україні. Це може призвести до негативної реакції споживачів та втрати частки ринку[38].

Однак, активна соціальна позиція компанії щодо підтримки своїх працівників в Україні (фінансова допомога, забезпечення необхідними ресурсами тощо) може частково компенсувати негативний вплив продовження діяльності в росії. Відсутність широкої критики в інтернет-просторі свідчить про те, що споживачі, швидше за все, враховують різні фактори при прийнятті рішення про купівлю продукції "Лореаль".

Підсумовуючи аналіз суб'єктивних факторів, можна зазначити, що ТОВ "Лореаль Україна" займає стабільну лідерську позицію на українському ринку косметики. Компанія має міцні позиції та впізнаваність бренду. Незважаючи на

репутаційні ризики, пов'язані з діяльністю в росії, висока якість продукції та орієнтація на середній та високий ціновий сегменти знижують ймовірність суттєвого негативного впливу на бізнес. Однак, репутаційні ризики слід враховувати при оцінці кредитоспроможності компанії[39].

Оцінка фінансової стабільності позичальника є визначальним етапом комплексного аналізу кредитоспроможності. Для прогнозування надходжень та змін грошових коштів необхідно ґрунтовно проаналізувати бізнес-план проекту. Бізнес-план має бути структурованим документом, що містить детальну інформацію про різні аспекти діяльності підприємства: аналіз галузі, опис підприємства та його продукції, маркетингову стратегію, виробничий план, фінансовий план з детальним прогнозуванням операційної та фінансової діяльності, інвестиційний план та оцінку потенційних ризиків. Повнота та якісний аналіз даних бізнес-плану є критично важливими для об'єктивної оцінки фінансової стабільності[39].

Оцінка стійкості грошового потоку зазвичай включає проведення стрес-тестування, що передбачає моделювання різних сценаріїв розвитку подій: базового (найімовірнішого), оптимістичного та песимістичного. При цьому аналізуються різні фактори, що можуть вплинути на грошовий потік, такі як зміна цін на продукцію, обсяги продажів, вартість виробництва, терміни реалізації проекту, зміни в податковому законодавстві тощо. Важливо оцінити чутливість прогнозованих результатів до зміни ключових параметрів. На основі результатів стрес-тестування формується висновок про реалістичність планових показників та можливий економічний ефект від реалізації проекту.

Важливо підкреслити, що бізнес-план та прогноз грошового потоку мають враховувати конкретні особливості проекту, враховувати макроекономічні чинники та особливості конкурентного середовища. Для досягнення вищого рівня точності прогнозування рекомендується залучати незалежних фахівців та використовувати сучасні методи фінансового моделювання[40].

Підсумовуючи аналіз кредитоспроможності ТОВ «Лореаль Україна» та загалом методу аналізу для юридичних осіб, слід зазначити, що віднесення

компанії до 5 класу боржників вказує на підвищений рівень кредитного ризику. Однак, цей ризик потребує ретельної оцінки з урахуванням впливу зовнішніх чинників, зокрема, війни в Україні. Сильна позиція компанії на ринку, стабільний попит на продукцію та важливість продукції для споживачів є факторами, що частково компенсують підвищений ризик. Тому при укладанні кредитного договору, можуть бути передбачений, додатковий контроль за діяльністю даного підприємства, а також можливі додаткові заходи для забезпечення повернення кредиту

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ

3.1 Проблеми підтримання кредитоспроможності позичальників та її оцінки під час війни

Війна в Україні суттєво змінила ландшафт банківського сектору, створивши безпрецедентні виклики для оцінки та підтримання кредитоспроможності позичальників. Військові дії, руйнування інфраструктури, перебої з постачанням, інфляція, девальвація гривні — це лише деякі фактори, що негативно впливають на фінансовий стан підприємств та ускладнюють прогнозування їхньої платоспроможності. Складність полягає не тільки в безпосередньому впливі цих факторів, але й у їхній взаємодії та кумулятивному ефекті [42].

Макроекономічна нестабільність стала однією з ключових проблем для банків. Зміна кон'юнктури ринку, волатильність валютного курсу та інфляційні процеси ускладнюють планування та прогнозування фінансових показників. Навіть компанії, які демонстрували стабільний прибуток до війни, можуть зіткнутися з різким падінням доходів та збільшенням витрат. Зміни у макроекономічних показниках можна побачити у таблиці 3.1

Таблиця 3.1 - Зміна ключових макроекономічних показників України (2021-2024) [26]

Показник	2021	2022	2023	2024(прогноз)
ВВП (зміна у %)	+3.4	-30.4	-0.4	+4
Інфляція (у %)	10.0	26.6	24.0	9,7
Облікова ставка НБУ (у %)	9.0	25.0	24.0	13
Рівень безробіття (у %)	9.3	34.5	25.8	18,2

Як видно з таблиці, війна призвела до значного падіння ВВП та зростання інфляції та безробіття і тільки у 2024 році ці показники покращилися та набувають

позитивної динаміки. Все це було викликано повномасштабним вторгненням. 20% територій захоплено, вся промисловість, яка була на них більше не працює на економіку України, велика частина на наших територіях була знищена. Щоб зупинити інфляцію НБУ збільшив облікову ставку, що допомогло зупинити її ріст, але одночасно і призвело до значно повільнішого розвитку економіки. Кредити дорогі і бізнес не може виплатити їх. Зі знищенням промислових об'єктів зросла кількість безробітних, що спричиняє зниження платоспроможності населення, відповідно у бізнесу не такий високий товарооборот, прибутки нижчі, кількість сплачених податків менша

Війна призвела до порушення логістики. Авіаперевезення стали недоступними. Певний період часу доступ до морських перевезень був теж закритий, але з часом у порти Одеси почали надходити судна. Блокування кордонів фермерами створили колапс у логістиці країни. Постраждали, як бізнес, так і армія. Продукція, дрони, автівки тощо не могли потрапити у країну, що збільшувало ціну перевезень тощо.

Також варто згадати, що бюджет країни, яка воює перерозподілений на користь армії. На 2025 рік прогнозовано 26,3% ВВП на армію[24]. Тому інші сфери, такі як туризм, будівництво зазнають втрат, оскільки вкладати на них кошти не є актуально, якщо звісно не брати до уваги певних персон, які планують будувати горнолижні курорти під час великої війни, що теж дає зрозуміти про проблеми корупції у країні.

Ці проблеми створюють несприятливі умови для бізнесу та підвищує ризик дефолтів. Наприклад, ТОВ "Лореаль Україна", незважаючи на позитивну динаміку у 2022 році, після початку повномасштабного вторгнення зіткнулося зі скороченням чистого грошового потоку від операційної діяльності, що підтверджує загальну тенденцію[43]. Ускладнена логістика спричиняла затримки поставок продукції, що у свою чергу зривало якісь маркетингові плани, відвантаження на клієнтів тощо. Прогнозування через війну стало надзвичайно важким. Підвищення цін на продукцію негативно впливало на товарооборот і відповідно на прибуток компанії. Зменшення платоспроможності громадян

призвело до скорочення прибутків від люксових брендів компанії. Люди почали витратити кошти на продукти першої необхідності, а не на косметику, засоби для догляду за тілом або парфуми. Також багато партнерів змушені були закрити свої магазини або були знищені росією через що ставали надлишки нерозпроданої продукції на складах і відповідно недоотриманий прибуток.

Як вже згадувалося, традиційні методи оцінки, що спираються на історичні дані та стабільність ринкового середовища, стикаються з низкою труднощів під час війни. Розглянемо детальніше, як війна впливає на ключові аспекти цих методів та які ризики це створює:

Фінансова звітність:

Вплив: Війна спотворює фінансову звітність. Прибутки можуть різко падати через втрату ринків збуту, зрив ланцюгів постачання та зниження попиту. Витрати, навпаки, можуть зростати через інфляцію, логістичні проблеми та необхідність адаптації до нових умов. Активи компаній можуть втрачати вартість через фізичні пошкодження або зниження їх ринкової цінності.

Ризики: Використання доенної фінансової звітності для оцінки кредитоспроможності може призвести до переоцінки фінансового стану позичальника та видачі кредитів підприємствам, які насправді не здатні їх повернути.

Кредитна історія:

Вплив: Довоєнна кредитна історія може втратити свою актуальність. Компанії, які до війни мали бездоганну кредитну історію, скоріше за все можуть зіткнутися з труднощами зі своєчасним обслуговуванням боргу через вплив воєнних дій.

Ризики: Покладання на довоєнну кредитну історію без врахування поточних обставин може призвести до неправильної оцінки кредитного ризику через велику імовірність кардинальних змін.

Скорингові моделі:

Вплив: Стандартні скорингові моделі, які не враховують специфіку воєнного часу, втрачають свою ефективність. Фактори, які раніше мали значний вплив на

кредитоспроможність, можуть стати менш важливими, а нові фактори ризику можуть не бути враховані.

Ризики: Використання застарілих скорингових моделей може призвести до неадекватних кредитних рішень та збільшення кількості проблемних кредитів, яких під час війни досить багато..

Забезпечення за кредитами:

Вплив: Вартість забезпечення, такого як нерухомість або обладнання, може суттєво знизитися через фізичні пошкодження, зменшення попиту або обмеження на їх використання під час війни.

Ризики: У разі дефолту позичальника реалізація забезпечення може не покрити розмір кредиту через своє здешевшання, що призведе до збитків для кредитора.

Додаткові ризики, пов'язані з війною:

Політичні ризики: Зміна політичної ситуації, нестабільність влади, можливість подальшої ескалації конфлікту.

Ризики безпеки: Загроза життю та здоров'ю персоналу, пошкодження або знищення майна.

Операційні ризики: Перебої з електропостачанням, зв'язком, інтернетом, труднощі з логістикою.

Через зміну структури розподілу ВВП, то війна по-різному вплинула на різні галузі економіки. Ті компанії, що працюють у сфері туризму, транспорту, будівництва, розваг зазнали найбільших втрат, тоді як сільське господарство та харчова промисловість, банківська сфера виявилися більш стійкими до цієї кризи. Така диверсифікація впливу ускладнює завдання банків, які повинні враховувати галузеву специфіку при оцінці ризиків[44].

У таблиці 3.2 наведено рівень ризику та вплив війни на певні галузі промисловості

Таблиця 3.2 - Галузева специфіка впливу війни та рівень ризику[25]

Галузь	Вплив	Рівень ризику	Приклад
Сільське господарство	Помірний	Низький	Зменшення експорту, але стабільний внутрішній попит.
Харчова промисловість	Помірний	Низький	Зростання цін на продукти харчування.
Туризм	Значний	Високий	Практично повна зупинка діяльності.
Транспорт	Значний	Високий	Руйнування інфраструктури, обмеження перевезень.
Роздрібна торгівля	Значний	Середній	Зменшення купівельної спроможності населення. "Лореаль Україна" стикнулася зі зменшенням обсягів продажів у певних каналах збуту.
ІТ	Помірний	Низький	Можливість віддаленої роботи, зростання попиту на певні послуги.

"Лореаль Україна", працюючи у сфері роздрібною торгівлі, потрапила під вплив зниження купівельної спроможності населення та порушення логістичних ланцюгів. Це вимагає від компанії адаптації своєї бізнес-моделі та пошуку нових рішень для збереження фінансової стабільності.

Війна суттєво вплинула на вартість та ліквідність активів, що використовуються як забезпечення за кредитами. Руйнування нерухомості, зниження цін на транспорт, обладнання та сировину ускладнює оцінку реальної вартості застави. Крім того, обмежений доступ до достовірної інформації про позичальників, особливо в умовах воєнного часу, створює додаткові труднощі для банків. Навіть у випадку з великими компаніями, як "Лореаль Україна", отримання повної інформації про фінансовий стан може бути проблематичним.

З огляду на всі ці фактори, існуючі методики оцінки кредитоспроможності потребують адаптації до нових реалій. Необхідно розробити нові підходи, які б враховували специфіку воєнного часу та дозволяли б більш точно оцінювати ризики.

- Врахування нефінансових факторів: репутації, якості управління, стійкості бізнес-моделі.
- Використання альтернативних джерел даних: інформації з соціальних мереж, даних про постачання та логістику.
- Розробка гнучкіших моделей прогнозування: з урахуванням різних сценаріїв розвитку подій.
- Збільшення уваги до аналізу якісних показників: таких як здатність компанії до адаптації та інновацій[44].

Таким чином, об'єднання двох версій дозволяє представити проблему більш комплексно, поєднуючи загальний огляд з конкретними даними та прикладами. Надалі цей розділ можна розширити, додавши інформацію про зміни у регуляторній політиці, вплив війни на міжнародну торгівлю та інші релевантні аспекти. Також варто додати більше графіків та візуалізацій для кращого сприйняття інформації.

Зміна макроекономічних показників під час війни має каскадний ефект на бізнес. Розглянемо детальніше вплив деяких з них:

Інфляція: Зростання інфляції, як показано у Таблиці 3.1, суттєво впливає на собівартість продукції та купівельну спроможність. Для компанії "Лореаль Україна", яка імпортує значну частину сировини, девальвація гривні та інфляція призводять до зростання витрат. Це, своєю чергою, може вплинути на цінову політику компанії та її конкурентоспроможність[44].

Підвищення облікової ставки НБУ ускладнює доступ до кредитних ресурсів та збільшує вартість обслуговування існуючих кредитів. Це створює додаткове навантаження на бізнес, особливо на малі та середні підприємства, які мають обмежений доступ до альтернативних джерел фінансування[45].

Зовнішня торгівля: Війна суттєво обмежила експортні можливості для багатьох українських компаній та ускладнила імпорт. Для "Лореаль Україна", яка імпортує сировину, це може призвести до перебоїв з постачанням та збільшення термінів доставки[37].

Розглянемо, як "Лореаль Україна" адаптується до викликів воєнного часу:

Оптимізація логістики: Компанія шукає нові логістичні маршрути та постачальників, щоб забезпечити безперервне постачання сировини та готової продукції.

Підтримка українського ринку: "Лореаль Україна" продовжує інвестувати в український ринок та підтримує своїх співробітників, що позитивно впливає на її репутацію[44].

Фокус на онлайн-продажах: З огляду на обмеження у роботі офлайн-магазинів, компанія активно розвиває онлайн-канали збуту.

Уряд та НБУ вжили низку заходів для підтримки економіки та банківського сектору під час війни. Це включає:

«Банкам рекомендовано реструктуризувати кредити позичальників, які зазнали фінансових труднощів від запровадження обмежувальних заходів та не можуть обслуговувати кредити. Банкам дозволено не поширювати окремі ознаки дефолту на кредити, які будуть реструктуризовані:

Реструктуризація має, з одного боку, пом'якшити вплив кризи на фінансовий стан позичальників, а з іншого – не створювати ризиків втрати банками капіталу. Реструктуризація не має погіршувати умови для позичальника та призводити до підвищення ефективної процентної ставки. Банки не мають встановлювати комісії за реструктуризацію. Реструктуризацію рекомендовано проводити дистанційно. Для її проведення позичальники – юридичні особи мають надати підтвердження фактів зниження доходів чи зупинення роботи. Банки застосовують до середнього та великого бізнесу індивідуальний підхід під час реструктуризації з урахуванням звітності та перспектив відновлення, до фізичних осіб – оцінку на портфельній основі (окрім іпотечного та автокредитування)»[23]

Гарантування кредитів: Зменшило ризики для банків та стимулювало кредитування[46].

Зниження резервних вимог: Збільшило ліквідність банківської системи.

Ці заходи мали позитивний вплив на стабільність фінансової системи, але їх ефективність у довгостроковій перспективі залежить від подальшого розвитку ситуації[45]. Як ми бачили надприбутки банківської системи і подальше

збільшення їх оподаткування, що дало прибуток державі. У людей зменшилися панічні настрої і загалом фінансова система стабілізувалась.

Для подальшого покращення ситуації з кредитуванням та підтримкою кредитоспроможності позичальників важливо:

Продовжити адаптацію методик оцінки ризиків: Враховуючи специфіку воєнного часу та нефінансові фактори.

Посилити моніторинг позичальників: Для своєчасного виявлення потенційних проблем.

Розвивати співпрацю між банками, урядом та бізнесом: Для пошуку спільних рішень.

Залучати міжнародну підтримку: Для забезпечення фінансової стабільності та відновлення економіки.

3.2 Зарубіжний досвід кредитування корпоративних клієнтів під час кризових явищ

Кризові явища, такі як війни, пандемії, фінансові кризи, є невід'ємною частиною економічного циклу. Вони створюють значні виклики для банківського сектору та вимагають адаптації стратегій кредитування для мінімізації ризиків та підтримки економіки. Досвід інших країн, які стикалися з подібними кризами, може бути корисним для України у розробці ефективних підходів до кредитування корпоративних клієнтів у воєнний та післявоєнний періоди.

Реакція на фінансову кризу 2008-2009 років

Глобальна фінансова криза 2008-2009 років стала важливим уроком для банків та регуляторних органів усього світу. Одним з ключових аспектів реакції на кризу були заходи з підтримки ліквідності банківської системи та стимулювання кредитування.

США: Уряд США впровадив програму Troubled Asset Relief Program (TARP)[46], яка передбачала викуп проблемних активів у банків та надання їм капіталу. Федеральна резервна система знизилася облікову ставку до рекордно низького рівня та впровадила програми кількісного пом'якшення.

Єврозона: Подібно до США, Європейський центральний банк знизив облікову ставку та розпочав програми купівлі облігацій. Уряди країн Єврозони також активно підтримували банки, надаючи державні гарантії та капітал. Однак, криза в Євразоні мала більш тривалий та складний характер через наявність боргової кризи в деяких країнах. [47]. У таблиці 3.2 можна побачити, як змінювалися облікові ставки під час фінансової кризи

Таблиця 3.3 - Зміна облікових ставок під час фінансової кризи [48]

Країна	США	Єврозона	Велика Британія	Японія
Зміна облікової ставки	-5.25	-3.75	-4.5	-0.5

Своєчасне та рішуче втручання урядів та центральних банків допомогло стабілізувати фінансову систему та запобігти поглибленню кризи.

Кредитування під час пандемії COVID-19

Пандемія COVID-19 створила нові виклики для банківського сектору. Багато країн впровадили програми державної підтримки бізнесу, включаючи гарантування кредитів та надання субсидій.

Німеччина: Уряд Німеччини запровадив програму KfW Schnellkredit[49], яка надавала швидкі кредити малому та середньому бізнесу під державні гарантії.

Франція: Французький уряд запровадив програму Prêt Garanti par l'État (PGE), яка також гарантувала кредити для бізнесу[50].

У світовій практиці, щоб вирішити проблему неповернення позик, банки цих країн здійснювали реструктуризацію позичок.

1. Викуп проблемних кредитів:

Цей метод передбачає створення спеціальних фондів, які викупувають проблемні кредити у банків. Це дозволяє банкам очистити свої баланси від "токсичних" активів та відновити кредитування. Такий підхід застосовувався в:

Аргентині, Мексиці (1995), Малайзії (1998), Казахстані (2008): В цих країнах були створені спеціальні фонди для викупу проблемних кредитів.

США (2008): Американські банки, такі як "IndyMac" та "Citibank", також використовували цей механізм.

2. Зниження відсоткових ставок:

Зниження процентних ставок полегшує боргове навантаження на позичальників та допомагає їм уникнути дефолту. Цей захід застосовувався в:

Аргентині (1995, 2008)

США (2008): "Citibank" знижував ставки за певними видами кредитів.

3. Пролонгація строків позичок:

Збільшення строку кредиту зменшує розмір щомісячних платежів та дає позичальнику більше часу для повернення боргу. Цей підхід використовувався в:

Мексиці (1995)

Уругваї (2000): Збільшення строків застосовувалося для кредитів з низькою дохідністю.

США (2008): "Citibank" також пролонгував строки кредитів.

Великобританії, Норвегії (2008)

4. Зменшення основної суми кредиту:

У деяких випадках банки погоджуються зменшити основну суму боргу, щоб допомогти позичальнику уникнути дефолту. Цей захід застосовувався:

США (2008): "Citibank" зменшував суму заборгованості за кредитами з низькою дохідністю.

5. Конвертація валютних кредитів:

Конвертація валютних кредитів в національну валюту допомагає позичальникам уникнути ризиків, пов'язаних зі зміною валютного курсу. Цей механізм використовувався в:

Аргентині (2002)

Угорщині: Реструктуризація споживчих та іпотечних кредитів в іноземній валюті в кредити в національній валюті.

Програми державної підтримки допомогли зберегти доступ бізнесу до фінансування під час пандемії та пом'якшити негативні наслідки для економіки. Проте, такі програми можуть призвести до зростання державного боргу та вимагають ретельного контролю за цільовим використанням коштів.

Досвід країн, що пережили військові конфлікти, може бути особливо актуальним для України. Ці країни стикалися з подібними проблемами, такими як руйнування інфраструктури, втрата активів та міграція населення.

Ірак: Після війни 2003 року, у відновленні Іраку важливу роль відіграли міжнародні фінансові інституції, такі як Світовий банк та Міжнародний валютний фонд. Вони надавали кредити та гранти на відновлення інфраструктури та підтримку малого та середнього бізнесу.

Афганістан: Після виведення військ США у 2020 році, Афганістан зіткнувся з глибокою економічною кризою. Багато міжнародних організацій призупинили свою діяльність у країні, що ускладнило доступ до фінансування.

У кризові періоди особливо важливо враховувати нефінансові фактори при оцінці кредитоспроможності позичальників. Досвід "Лореаль Україна" показує, що репутація компанії, її соціальна відповідальність та здатність адаптуватися до нових умов можуть бути ключовими факторами успіху.

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє сформулювати наступні рекомендації для України:

Комбінування різних інструментів: Поєднання державних гарантій, кредитних канікул та інших інструментів для підтримки бізнесу.

Фокус на довгострокову перспективу: Підтримка не тільки поточної ліквідності, але й інвестицій у відновлення та розвиток.

Врахування галузевої специфіки: Розробка цільових програм підтримки для найбільш постраждалих галузей.

Співпраця з міжнародними організаціями: Залучення кредитів та грантів для фінансування відновлення.

Побудова ефективної системи моніторингу: Для контролю за цільовим використанням коштів та своєчасного реагування на зміни ситуації.

Впровадження цих рекомендацій допоможе Україні ефективніше управляти кредитними ризиками та підтримувати кредитоспроможність корпоративних клієнтів під час війни та у післявоєнний період.

3.3 Шляхи відновлення кредитоспроможності корпоративних клієнтів та покращення роботи банків з ними

Відновлення кредитоспроможності корпоративних клієнтів та покращення роботи банків з ними є складним, але критично важливим завданням для повоєнної відбудови та сталого розвитку економіки України. Цей процес вимагає комплексного, багатостороннього підходу, що об'єднує зусилля держави, фінансових установ та самих підприємств. Враховуючи аналіз проблем, описаних у розділі 3.1, та зарубіжний досвід, пропонуються наступні шляхи вирішення:

Держава відіграє ключову роль у створенні сприятливого середовища для відновлення кредитоспроможності. Як показав досвід країн, що успішно подолали фінансові кризи, активна державна підтримка є невід'ємною складовою процесу[51].

Податкові стимули та пільги: Для підприємств, які постраждали від війни або працюють у пріоритетних галузях, необхідні податкові стимули. Це можуть бути цільові знижки податків на прибуток, ПДВ, податку на майно, а також податкові канікули. Такі заходи, як показано в розділі 3.1, особливо важливі для галузей, що зазнали найбільших втрат, таких як туризм та транспорт. Аналогічно до програм підтримки МСБ під час пандемії COVID-19, ці стимули повинні бути чітко визначеними та доступними.

Державні гарантії та програми часткової компенсації кредитів: Програми державного гарантування та часткової компенсації відсотків за кредитами можуть суттєво знизити ризики для банків та стимулювати кредитування, особливо довгострокових інвестиційних проектів. Досвід Німеччини та Франції з

програмами KfW Schnellkredit та PGE буде корисним для України. Прозорість та ефективність механізмів гарантування, як і чітке визначення пріоритетних галузей, є критично важливими для успіху цих програм. Це допоможе уникнути проблем, описаних у розділі 3.1, пов'язаних з обмеженим доступом до фінансування[52].

Спрощення регуляторних процедур: Скорочення бюрократичних процедур, пов'язаних з отриманням дозволів та ліцензій, зменшить адміністративне навантаження на бізнес та сприятиме швидшому відновленню.

Стимулювання інвестиційної активності: Держава може стимулювати інвестиції через створення спеціальних інвестиційних фондів, надання пільгових кредитів на інноваційні проекти та розвиток державно-приватного партнерства. Це особливо важливо для відновлення зруйнованої інфраструктури, як зазначено в розділі 3.1.

Банкам слід посилювати комунікацію з клієнтами, надавати консультації з питань фінансового менеджменту та допомагати у розробці стратегій відновлення. Підприємства також несуть відповідальність за відновлення своєї кредитоспроможності і банки будуть зацікавлені у цьому, щоб надалі їх клієнт мав можливість виплатити позику.

Підприємства повинні забезпечити максимальну прозорість та достовірність своєї фінансової звітності, що є основою для оцінки їхньої кредитоспроможності банками. Вони повинні адаптувати свою бізнес-модель до нових умов, враховуючи зміни у попиті, логістиці та конкурентному середовищі. "Лореаль Україна", наприклад, адаптувалася через фокус на онлайн продажі та оптимізацію логістичних ланцюгів.

Диверсифікація ринків збуту та оптимізація витрат: Диверсифікація ринків збуту та оптимізація витрат допоможуть підприємствам підвищити свою фінансову стійкість.

Довгострокове планування та інвестиції: Підприємства повинні розробити довгострокові стратегії розвитку, враховуючи повоєнну відбудову та перспективи розвитку економіки. Інвестиції в інновації та модернізацію виробництва є ключовими для підвищення конкурентоспроможності[45].

Банки повинні адаптуватися до нових умов та розробити нові підходи до роботи з клієнтами.

Бо наявні методи аналізу кредитоспроможності не є ефективними. Відсутність єдиної, загально визнаної та законодавчо закріпленої методики оцінки кредитоспроможності – одна з ключових причин виникнення труднощів у цій сфері. В Україні цей процес регулюється Положенням НБУ №351, яке фокусується на оцінці кредитного ризику за активними банківськими операціями та встановлює мінімальні вимоги до розрахунку очікуваних втрат. Однак, кожен банк розробляє власну систему оцінки, враховуючи свою кредитну політику, технологічні можливості, спеціалізацію, договірні умови, ринкову позицію та загальну економічну та політичну ситуацію в країні. Багато банків орієнтуються на зарубіжні методики, недостатньо використовуючи адаптовані до українських реалій розробки для прогнозування ймовірності дефолту.

Як зазначалося у розділах раніше, кожен із наявних методів аналізу кредитоспроможності має свої переваги та недоліки. Розглянемо детальніше недоліки цих методів, їх причини та можливі шляхи вирішення.

Бально-рейтингова система, як вже обговорювалося, страждає від суб'єктивізму при оцінці деяких факторів, таких як якість управління та активів. Постійна потреба в оновленні даних призводить до значних витрат на їх збір.

Проблемою рейтингової оцінки є також розмитість критеріїв для визначення рейтингових класів та широкий розподіл позичальників за категоріями кредитоспроможності. На практиці критерії, розроблені вітчизняними кредитними установами, схильні до переоцінки класу позичальника, штучно покращуючи його фінансовий стан та занижуючи необхідні резерви. [45]

Моделі прогнозування CART та множинний дискримінантний аналіз дуже чутливі до якості вихідних даних. У випадку множинного дискримінантного аналізу складно зібрати достатню вибірку збанкрутілих компаній в межах однієї галузі для коректного розрахунку коефіцієнтів. Модель CART, вразлива до

неточностей, може давати спотворені результати через наявність аномальних даних, типових для воєнного часу.

Важливим недоліком прогнозних методів є відсутність обліку динаміки показників. Ігнорування змін у часі призводить до того, що компанії з різними тенденціями (наприклад, динамічно зростаюча і компанія, що занепадає) можуть отримати однаковий рейтинг, хоча їх кредитоспроможність очевидно різна. Таким чином, ці моделі не завжди дають повну картину для прийняття рішення про кредитування.

Комплексні моделі оцінки кредитоспроможності, такі як PARSER, PARTS, "правило 6С", CAMPARI, MEMO RISK та система 4FC, мають спільний недолік: вони базуються на фінансових показниках, які в умовах війни, нестабільної економіки та високої інфляції не можуть бути єдиним критерієм оцінки. Фінансові коефіцієнти фіксують стан на конкретний момент часу, не відображаючи динаміку змін. Ця відсутність інформації про динамічні процеси створює невизначеність щодо фінансового стану підприємства та збільшує кредитні ризики. Додатковою проблемою є відсутність єдиного підходу фінансових установ до визначення оптимальних значень показників.

Актуальною залишається проблема розробки системи критеріальних значень фінансових коефіцієнтів для порівняння кредитоспроможності. Різноманітність значень коефіцієнтів, обумовлена галузевою специфікою, та неврахування цих особливостей в існуючих рекомендаціях створюють труднощі для об'єктивної оцінки.

Галузеві коефіцієнти, важливий елемент оцінки кредитоспроможності, відображають технологічні особливості та тривалість ділового циклу підприємств. Проте, їх розрахунок потребує значних статистичних даних. У багатьох європейських країнах ці розрахунки здійснюються централізовано на державному рівні або спеціалізованими агенціями.

В Україні ж відсутня система середньогалузевих коефіцієнтів, що ускладнює оцінку кредитоспроможності та може знижувати точність і об'єктивність

результатів. Врахування галузевої специфіки є важливим кроком для вдосконалення методик оцінки та зменшення ризиків для фінансових установ.

У вітчизняній практиці спостерігається дефіцит методологічного та інформаційного забезпечення процесу оцінки кредитоспроможності. Офіційна фінансова звітність не завжди дає повну та об'єктивну картину фінансового стану позичальника. Кілька факторів піддають сумніву достовірність оцінки, зробленої на її основі:

Статичність даних: Фінансова звітність відображає стан на певну дату, не враховуючи зміни, що відбуваються між звітними періодами.

Можливість маніпуляцій: Компанії можуть вдаватися до "прикрашання" звітності, щоб штучно поліпшити свій фінансовий стан на короткий термін. [45]

Потреба в аналізі динаміки: Для об'єктивної оцінки необхідно аналізувати звітність за тривалий період, що не завжди можливо.

Ці фактори знижують надійність фінансової звітності та ускладнюють оцінку кредитоспроможності. Необхідно підвищувати якість звітності та забезпечувати належний рівень аудиту.

Обмежений доступ до даних, особливо для нових підприємств, унеможливорює глибокий аналіз. Порівняння результатів ускладнюється через різницю в методології складання звітності в різні періоди та нестабільність економічних умов. В таких умовах важливу роль могло б відігравати національне рейтингове агентство, оцінки якого були б визнані усіма учасниками ринку. У розвинених економіках кредитні рейтинги присвоюють спеціалізовані компанії. Наприклад, в США цю функцію виконують "Фінансові інспекції", що мають розгалужені бази даних. В Україні національні рейтингові агентства поки що не набули широкого поширення (наразі функціонує лише "Кредит Рейтинг").

Для підвищення ефективності оцінки кредитоспроможності підприємств банками необхідно вдосконалити єдину систему за такими напрямками:

1. Законодавче закріплення методики: Розробити та затвердити на законодавчому рівні єдину методику оцінки кредитоспроможності, що включатиме комплексний набір показників та коефіцієнтів для всебічного

аналізу діяльності позичальника. Важливо також регулярно розробляти та публікувати методичні рекомендації щодо її застосування.

2. Врахування зовнішніх факторів: Впровадити методику оцінки та рейтингу, що враховує не лише фінансовий стан позичальника, а й зовнішні фактори, які впливають на його діяльність.
3. Забезпечення якісною інформацією: Надати банківським аналітикам доступ до повної, достовірної, актуальної, об'єктивної та порівнянної інформації про позичальників, що пройшла верифікацію. Це допоможе підвищити точність оцінки кредитоспроможності.
4. Модернізація матеріально-технічної бази: Вдосконалити матеріально-технічну базу фінансових установ, зокрема, створити та впровадити спеціалізоване програмне забезпечення для ефективного оцінки кредитоспроможності та ризиків.
5. Підвищення кваліфікації фахівців: Інвестувати в навчання та розвиток фахівців фінансових установ, зосереджуючись на фінансовому аналізі, обліку та математико-статистичних методах, необхідних для прогнозування перспектив розвитку різних видів економічної діяльності.
6. Єдині стандарти оцінки: Розробити та впровадити єдині методологічні стандарти оцінки кредитоспроможності, адаптовані до галузевої специфіки та особливостей діяльності різних підприємств. Це забезпечить єдність та порівнянність результатів оцінки.
7. Впровадження інновацій: Активно використовувати інноваційні технології, такі як штучний інтелект, машинне навчання та аналіз великих даних, для підвищення точності та ефективності процесу оцінки.
8. Співпраця з науковими установами: Розвивати співпрацю між фінансовими установами та науковими центрами для створення нових методів та інструментів оцінки кредитоспроможності, що враховують сучасні тенденції та виклики. [53]

Банки самостійно визначають критерії для позичальників, керуючись власною стратегією та політикою. Це призводить до відмінностей у моделях,

параметри яких базуються на здатності позичальника повернути кредит. Обмежений доступ до інформації може впливати на вибір параметрів, хоча надані документи зазвичай достатні для попередньої оцінки. Моделі можуть розроблятися на основі експертних оцінок або статистичних даних. Бюро кредитних історій є важливим джерелом інформації, хоча наявність кредитної історії не є вирішальним фактором.

Доцільно детальніше розглянути роль бюро кредитних історій (БКІ), оскільки зростання популярності кредитування та перехід в онлайн спрощує збір інформації про клієнтів. В Україні діє п'ять основних БКІ: Bank ID, «Перше Всеукраїнське бюро кредитних історій», «Міжнародне бюро кредитних історій», «Українське бюро кредитних історій» та «Українське кредитне бюро».

Відповідно до Закону «Про організацію формування та обігу кредитних історій» БКІ збирають таку інформацію: ідентифікаційні дані, відомості про грошові зобов'язання, інформацію з державних реєстрів та інших відкритих джерел, а також дані про операції з кредитною історією. [54,55] БКІ співпрацюють з банками, обмінюючись інформацією про клієнтів з гарантією її безпеки.

НБУ розробляє єдину інформаційну систему обліку позичальників для підвищення надійності банків та зменшення ризиків. [56] В ній міститься інформація про клієнтів з простроченою заборгованістю. Однак, БКІ поки що не надають достатньо даних для прийняття рішення про кредитування. Кредитні звіти містять переважно інформацію про виконання зобов'язань за попередніми кредитами, що не дає повної картини поточної платоспроможності клієнта.

Гарною перевагою додати у цю систему штучний інтелект, який може покращити ефективність оцінки ризиків та аналізу даних. Швидше буде її обробляти та приводити до загального вигляду, що пришвидшить процеси аналізу[57].

Тому для покращення кредитоспроможності позичальника та якіснішому її аналізу потрібно, щоб працювали, як банки, так і підприємства за допомогою держави. Впровадження запропонованих заходів, враховуючи досвід інших країн та уроки попередніх криз, допоможе стабілізувати фінансову систему, стимулювати економічне зростання та забезпечити сталий розвиток України.

Важливо пам'ятати, що ситуація залишається динамічною, тому потрібний постійний моніторинг, гнучкість та готовність до адаптації.

ВИСНОВКИ

У ході дослідження було проведено комплексний аналіз кредитоспроможності корпоративних позичальників банку в умовах воєнного часу та післявоєнного відновлення економіки України. Дослідження показало, що війна суттєво вплинула на фінансовий стан підприємств, створивши безпрецедентні виклики для банківського сектору. Зміна макроекономічних показників, руйнування інфраструктури, порушення логістичних ланцюгів, втрата активів та інші фактори призвели до зниження кредитоспроможності багатьох компаній та збільшення ризиків для банків.

Перший розділ роботи присвячено теоретичним засадам визначення кредитоспроможності корпоративних позичальників. Розглянуто сутність та значення цього поняття, проаналізовано різні трактування, виділено спільні риси та відмінності в підходах. Досліджено особливості корпоративних клієнтів банку та фактори, які необхідно враховувати при оцінці їхньої кредитоспроможності, зокрема масштаби діяльності, галузеву специфіку, циклічність та сезонність бізнесу, репутацію та якість управління. Детально розглянуто методи аналізу кредитоспроможності, від традиційних, таких як аналіз фінансової звітності та кредитної історії, до сучасних скорингових моделей та методів прогнозування, включаючи CART та МДА, а також комплексних моделей типу PARSER та "правило 6С". Проаналізовано переваги та обмеження кожного методу, що дозволить оптимально підібрати інструменти оцінки з урахуванням конкретної ситуації. Підкреслено важливість комплексного підходу, що поєднує кількісний та якісний аналіз, а також враховує динаміку змін у фінансовому стані підприємства та вплив зовнішніх факторів, таких як економічна ситуація в країні, галузеві ризики та політична стабільність. Отримані в цьому розділі теоретичні знання слугуватимуть базою для подальшого аналізу практики оцінки кредитоспроможності корпоративних позичальників в Україні в умовах війни.

У другому розділі автор зосередився на аналізі кредитоспроможності корпоративних позичальників в Україні в умовах воєнного стану. Розглянуто особливості визначення кредитоспроможності, включаючи збір та аналіз документів, етапи оцінки фінансового стану, забезпечення, суб'єктивних факторів та прогнозу грошових потоків. Детально проаналізовано вплив війни на кредитоспроможність через призму макроекономічних факторів: падіння ВВП, інфляція, зростання безробіття, девальвація гривні та підвищення облікової ставки. Військові дії також спричинили мікроекономічні проблеми: руйнування інфраструктури, перебої з постачанням, зміни попиту, втрату активів та мобілізацію працівників. Ці фактори негативно впливають на фінансовий стан підприємств та ускладнюють прогнозування їхньої платоспроможності. Проаналізовано вплив на різні галузі та підприємства різних розмірів, виділено найбільш вразливі сектори. На практичному прикладі ТОВ "Лореаль Україна" продемонстровано застосування методики НБУ. Розрахунок інтегрального показника та визначення класу боржника показали підвищений рівень кредитного ризику в 2023 році, що обумовлено впливом війни. Аналіз динаміки грошових потоків, якісних факторів та стратегії адаптації компанії підтверджує необхідність врахування специфіки воєнного часу при оцінці кредитоспроможності. Дослідження підкреслює важливість розробки гнучкіших методик оцінки, що враховують нестабільність та невизначеність, характерні для воєнного періоду.

Третій розділ присвячено пошуку шляхів вирішення проблем підтримання та оцінки кредитоспроможності корпоративних позичальників в умовах війни та післявоєнного відновлення. Проаналізовано вплив війни на економіку України, зокрема, падіння ВВП, зростання інфляції та безробіття, девальвацію гривні та проблеми з логістикою. На основі аналізу цих проблем та враховуючи зарубіжний досвід подолання кризових явищ, запропоновано комплекс заходів для підтримки кредитоспроможності позичальників та покращення роботи банків. Серед них - державні програми підтримки бізнесу (податкові пільги, гарантування кредитів, спрощення регуляторних процедур, стимулювання інвестицій), адаптація методик оцінки ризиків банками (врахування нефінансових факторів, використання

альтернативних джерел даних, гнучкі моделі прогнозування), а також рекомендації для самих підприємств (забезпечення прозорості фінансової звітності, адаптація бізнес-моделей, диверсифікація ринків збуту та оптимізація витрат). Підкреслено важливість комплексного підходу, що передбачає спільні зусилля держави, банків та бізнесу, а також міжнародну співпрацю для забезпечення фінансової стабільності та сталого розвитку економіки України у післявоєнний період.

Впровадження цих рекомендацій вимагає спільних зусиль держави, банків та самих підприємств. Важливо пам'ятати, що ситуація залишається динамічною, тому необхідний постійний моніторинг, гнучкість та готовність до адаптації стратегій кредитування до нових викликів та можливостей. Лише такий комплексний підхід дозволить стабілізувати фінансову систему, стимулювати економічне зростання та забезпечити сталий розвиток України у післявоєнний період.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коментар Національного банку щодо зміни реального ВВП у 2022 році. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/komentar-natsionalnogo-banku-schodo-zmini-realnogo-vvp-u-2022-rotsi> (Дата звернення: 12.09.2024).
2. Ярошенко А.О. Роль оцінки нерухомості в управлінні кредитним ризиком банку. 91-ша щорічна студентська наукова конференція «Інноваційні проєкти для економічного відродження та конкурентного розвитку України» (квітень-травень 2024 року). URL: https://drive.google.com/drive/folders/18ZHYryUHeaYzFew7nFewPRNfo_Pu_jD4 (Дата звернення: 12.09.2024).
3. Кредитний менеджмент у банку: підручник / [С. М. Аржевітін, Т. П. Остапишин, І. Б. Охрименко та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Аржевітіна та к.е.н., доц. Т. П. Остапишин. Київ: КНЕУ, 2017. 499, [5] с.
4. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: монографія / за ред. проф. Л.О. Примостки. Київ: КНЕУ, 2015. 434 с.
5. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 486 с.
6. Банківський менеджмент: інноваційні концепції та моделі: монографія / за ред. проф. Л.О. Примостки. Київ: КНЕУ, 2017. 380 с.
7. Олійник О. О. Оцінка кредитоспроможності позичальника при банківському кредитуванні. Економіка. Фінанси. Право. 2010. №8. С. 10-23.
8. Поездник О. І. Аналіз і внутрішньобанківський контроль кредитоспроможності позичальника: автореф. Київ, 2014. 23 с.
9. Управління фінансами підприємств: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 792 с.
10. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. Затверджено постановою правління НБУ від 30.06.2016 р. №351. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (Дата звернення: 14.09.2024).
11. Левчук Н.М., Якименко Л.В. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2016. 512 с.
12. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (Дата звернення: 14.09.2024).
13. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Затверджена постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 року №

- 368 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (Дата звернення: 14.09.2024).
14. Міжнародні фінанси: підручник / [О. М. Мозговий, Т. В. Мусієць, Л. В. Руденко-Сударєва та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. О. М. Мозгового. Київ: КНЕУ, 2015. 515, [5] с.
 15. Економічна безпека та фінансові розслідування: концепти, прагматика, інструментарій забезпечення: кол. монографія / за заг. ред. д.е.н., доц. Вівчар О. І. Тернопіль: Економічна думка, 2019. 395 с.
 16. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2011. 215 с.
 17. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.]; за наук. ред. М. І. Савлука. 6-тє вид., переробл. і доповн. Київ: КНЕУ, 2011. 590 с.
 18. Бордюг В.В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2018. № 3. С. 112-115.
 19. Чуб П.М. Банківське кредитування в Україні: посткризове перезавантаження: монографія / за заг. ред. С.М. Аржевітіна. Київ: КНЕУ, 2017. 407, [1] с.
 20. Казак О. О. Сучасні імперативні тренди аналізу кредитоспроможності позичальників банку. Київ: КУБГ, 2021. 98 с.
 21. Beaver W. H., Cascino S., Correia M., McNichols M. *Group Affiliation and Default Prediction. Management Science*. 2019. Vol. 65, Issue 8. P. 3559-3584.
 22. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. 3-тє вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2012. 338 с.
 23. Статистика. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl> (Дата звернення: 20.09.2024).
 24. Дані та аналітика. Офіційний сайт Міністерства фінансів. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/> (Дата звернення: 15.10.2024).
 25. Лапішко М. І., Винник А. І. Проблеми ринку кредитування України в умовах воєнного стану. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2023. № 3 (31). С. 180–189. URL: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2022-3\(31\)-180-189](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2022-3(31)-180-189)
 26. Фінансова звітність Лореаль 2019-2021. URL: <https://www.loreal.com/uk-ua/ukraine/> (Дата звернення: 20.10.2024).
 27. Фінансова звітність Лореаль 2022-2023. URL: https://clarity-project.info/edr/33239599/finances?current_year=2022 (Дата звернення: 20.10.2024).
 28. Офіційний сайт Укрсиб банку. URL: <https://ukrsibbank.com/> (Дата звернення: 20.10.2024).
 29. Сергеєва О.С., Григоренко Ю.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника юридичної особи в сучасних умовах на прикладі ПАТ

- «Південний», 2019 URL: https://clarity-project.info/edr/33239599/finances?current_year=2019
30. Аржевітін С.М., Шемет Т.С. Банківське кредитування в Україні: посткризове перезавантаження: монографія. Київ: КНЕУ, 2017. 407 с.
31. Фінансовий бізнес: інновації, фінтех, регулювання: міжнародна кол. монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Л.О. Примостки. Київ : КНЕУ, 2022. 375, [1] с.
32. Біляк Ю.В. Систематизація наукових поглядів на сутність фінансової безпеки. *Економіка та держава*. 2020. № 8. С. 78-82.
33. Офіційний сайт Лореаль Україна. URL: <https://www.loreal.com/uk-ua/ukraine/> (Дата звернення: 13.11.2024).
34. Корольова-Казанська О. В. Методологічні засади управління кредитоспроможністю підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2010. Вип. I (32). С. 239-245.
35. Бровко Л. І., Карпова Д. Д. Методологічні аспекти управління кредитоспроможністю підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9540> (Дата звернення: 13.11.2024).
36. Про організацію формування та обігу кредитних історій: Закон України від 23.06.2005 р. № 2704-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2704-15> (Дата звернення: 13.11.2024).
37. Фридинський В. А., Потолова Я. Ю. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників. *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ". Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. № 64 (1106). С. 3-6.
38. Обущак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства / Т. А. Обущак // *Актуальні проблеми економіки*. – 2017. – №9 (75). – С. 92-100
39. Петрук О.М., Мошенський С.З., Новак О.С. Банківські операції: навч. посіб. Житомир: ЖДТУ, 2018. 568 с.
40. Мисник Т. Г. Кредитоспроможність як основа кредитних відносин та мінімізації кредитного ризику банку. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2016. № 1. С. 135-140. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2016_1_17 (Дата звернення: 20.10.2024).
41. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [Електронний ресурс]. Затверджено Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07. 2016 р. – URL : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=n0005626-06>. – Назва з домашньої сторінки Internet. (Дата звернення: 20.10.2024).
42. Коваленко В.В. Управління кредитним портфелем в умовах фінансової невизначеності функціонування банків [Електронний ресурс] / В.В. Коваленко.

- 2016. — URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4502> (дата звернення 20.10.2024).
- 43.Макаренко Ю. П., Самойлова Д. О. Теоретичні аспекти управління кредитним портфелем банківської установи. Економіка та держава. 2020. № 6.С. 87–91. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.6.87
- 44.Non performing loans ratio [Electronic resource] // Global economic data, indicators, charts & forecasts. — Available at : URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/non-performing-loans-ratio>. (дата звернення 20.10.2024).
- 45.Рац О.М. Дослідження впливу якості кредитного портфелю на ефективність кредитної діяльності банку як складова моніторингу кредитного ризику [Електронний ресурс] / О.М. Рац. — 2015. — URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2015_1\(5\)_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2015_1(5)_7)
- 46.Troubled Asset Relief Program (TARP), What It Was, How It Worked. URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/troubled-asset-relief-program-tarp.asp> (Дата звернення: 13.11.2024).
- 47.Finance - European Commission. URL: https://finance.ec.europa.eu/index_en (Дата звернення: 13.11.2024).
- 48.Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [Р.С. Дякова, А.В. Бохан, В.М. Горбаль та ін.]. Київ: Міжнародна економічна фундація, 2012. 704 с.
- 49.Kredit Antrag.URL:https://sofortiger.com/kreditanfrage?gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAuou6BhDhARIsAIfgrn7rMgjKJN2oj2fPE4wJ8yYHy1xF4RoVWJ4L4gHWtE4jXMoKp842Y5MaAq62EALw_wcB (Дата звернення: 20.10.2024).
- 50.Prêt garanti par l'État. URL: <https://www.economie.gouv.fr/covid19-soutien-entreprises/pre-t-garanti-par-letat> (Дата звернення: 13.11.2024).
- 51.Федоренко В. Г., Захожай В. Б., Чувардинський А.Г та ін. Страховий та інвестиційний менеджмент: підручник / під керівн. і наук. ред. В. Г. Федоренка. Київ: МАУП, 2016. 344 с. .
- 52.Загородній А.Г. Фінансовий словник. Львів: Центр Європи, 2017. 397 с.
- 53.Дудник А. Д. Словник-довідник менеджера по управлінню конкурентоспроможністю. Київ: КНЕУ, 2016.
- 54.Про організацію формування та обігу кредитних історій. Закон України від 23.06.2005р. № 2704-ivURL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2704-15> (Дата звернення: 28.11.2024).
- 55.Про кредитний реєстр Національного банку України. Затверджено Постановою Правління НБУ 04.05.2018 № 50 [Електронний ресурс]. - URL. - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0604-01> (Дата звернення: 28.11.2024).

56. Постановою правління НБУ 04.05.2018 № 50 [електронний ресурс]. - URL. - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0604-01> (Дата звернення: 28.11.2024).
57. Афанасьєва О.Б. Зарубіжний досвід антикризового управління в банках // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції “Економічна безпека держави: сучасний стан та перспективи розвитку”. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2016. – С. 14–17.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 - Визначення Кредитоспроможності різними авторами

Т.Д. Косова	<ul style="list-style-type: none"> Кредитоспроможність – це можливість позичальника за конкретних умов одержати кредит у повному обсязі й у визначений кредитним договором строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями перед банком або іншим кредитором[5].
В. Д. Лагутін	<ul style="list-style-type: none"> Кредитоспроможність – це спроможність позичальника повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями[16].
Л. А. Лахтіонова	<ul style="list-style-type: none"> Кредитоспроможність – це такий фінансовий стан підприємства, який дає змогу отримати кредит і своєчасно повернути його[6]
О. О. Олійник	Кредитоспроможність • це спроможність і бажання позичальника у визначений кредитною угодою терміном і в повному обсязі розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Різноманітність підходів до визначення кредитоспроможності проявляється в підходах до її оцінки[7]
Л. О. Примостка	«кредитоспроможністю» слід розуміти здатність юридичної чи фізичної особи повністю і в зазначені терміни виконати всі умови кредитної угоди[23].
В. Г. Федоренко	Кредитоспроможність – це наявність передумов для одержання позик і спроможність повернути їх[51].
І. О. Бланк	Кредитоспроможність – це сукупність умов, що окреслюють спроможність підприємства залучати позиковий капітал і повертати його в повному обсязі у визначений термін [9].
Р.С. Дякова	Кредитоспроможність – це сукупність фінансових і матеріальних можливостей одержати і сплатити кредит в установлений термін й у повній сумі[48]
В. Янишевська	кредитоспроможність – це системна оцінка банком існуючих реальних можливостей погашення наданої ним позики[23]
А.Г. Загородній	Розглядає кредитоспроможність з позиції наявності конкретних передумов, які є у позичальника для отримання і погашення раніше отриманого кредиту[52]
Законодавство	Кредитоспроможність - наявність у позичальника/контрагента банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки.[24]

Продовження таблиці А.1

О. І. Поєздник	Кредитоспроможність показує здатність та готовність позичальника виконати свої зобов'язання з повернення позиченого кошту та сплати відсотків. Ця операція повинна бути об'єктивно оцінена банком на основі фінансово-економічного стану позичальника та якості його кредитної пропозиції. Для банку також важливо враховувати прийнятність кредитного ризику, який може бути пов'язаний з наданням кредиту. Інші фактори, які можуть вплинути на оцінку кредитоспроможності, включають кредитну історію позичальника, його платіжну дисципліну та наявність заборгованості. Загальна мета оцінки кредитоспроможності - запобігання ризикам та забезпечення безпеки кредитної операції.[8]
Словник-довідник фінансового менеджера	Кредитоспроможність – це система умов, що визначають спроможність підприємства залучити позиковий капітал і повернути в повному обсязі в передбачені терміни[52]

Таблиця А.2. - Дані для вибору значення X2[10]

K ₂	1	Менше ніж 37,6 %		X ₂	-1,744
	2	37,60%	58,30%		-0,46
	3	58,30%	74,30%		0,259
	4	74,30%	99,10%		0,351
	5	99,10%	112,40%		0,675
	6	112,40%	128,40%		0,837
	7	Дорівнює або більше ніж 128,4 %			0,857
K ₅	1	Менше ніж 2449,0 %		X ₅	-0,451

Продовження таблиці А.2

К ₅	2	2449,00%	4309,50%		0,224
	3	4309,50%	6775,30%		0,702
	4	6775,30%	11774,40%		0,469
	5	Дорівнює або більше ніж 11774,4 %			-0,481
К ₆	1	Менше ніж 12,3 %		X ₆	-1,843
	2	12,30%	36,70%		-0,788
	3	36,70%	63,60%		-0,071
	4	63,60%	98,30%		0,367
	5	98,30%	150,00%		0,645
	6	150,00%	231,60%		1,071
	7	231,60%	351,20%		1,133
	8	351,20%	742,80%		1,165
	9	Дорівнює або більше ніж 742,8 %			1,198
К ₇	1	Менше ніж 0,001 %		X ₇	1,258
	2	0,00%	4,90%		0,839
	3	4,90%	9,00%		0,726
	4	9,00%	36,10%		0,36
	5	36,10%	47,30%		-0,152
	6	47,30%	69,40%		-0,44
	7	Дорівнює або більше ніж 69,4 %			-1,449
К ₈	1	Менше ніж 1272,5 %		X ₈	0,243
	2	1272,50%	3389,30%		0,512
	3	3389,30%	6001,20%		0,535
	4	6001,20%	11416,10%		0,294
	5	Дорівнює або більше ніж 11416,1 %			-0,927

Продовження таблиці А.2

К ₁₃	1	Менше ніж 3,5 %		Х ₁₃	0,545
	2	3,50%	5,60%		0,451
	3	5,60%	8,40%		0,294
	4	8,40%	13,20%		0,259
	5	13,20%	22,30%		-0,101
	6	22,30%	38,80%		-0,291
	7	Дорівнює або більше ніж 38,8 %			-1,331
К ₁₇	1	Менше ніж 248,6 %		Х ₁₇	-1,786
	2	248,60%	457,10%		-0,357
	3	457,10%	699,60%		-0,271
	4	699,60%	990,70%		0,127
	5	990,70%	1411,60%		0,536
	6	1411,60%	1915,60%		1,027
	7	Дорівнює або більше ніж 1915,6 %			1,081