

СКОРИНГОВІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

Матіїв І. Р.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О. В., к. е. н., доцент

Скоринг (з англ. «score» – підрахунок балів) – статистичний метод діагностики фінансової ситуації віднесення об'єкта дослідження до певної групи за визначеними характеристиками. Найчастіше його використовують для оцінки платоспроможності та кредитоспроможності підприємств.

На основі скорингу дають оцінку бізнес-ризиків клієнта для оцінки його кредитоспроможності. Він дає змогу прийняти рішення про видачу кредиту лише за декілька секунд. Але до такого ухвалення потрібно зібрати певну інформацію про клієнта.

Моделі скорингу для оцінки кредитоспроможності юридичної особи дозволяють використовувати та комбінувати такі два типи оцінки:

- а) оцінка на етапі обробки заявки клієнта отримання кредиту;
- б) поведінкова оцінка, тобто оцінка поведінки клієнта (потенційного позичальника) у сфері його фінансової діяльності.

Скоринг формує ряд показників, аналіз яких є корисним при створенні методики оцінки кредитоспроможності позичальників банку. На кожному етапі оцінки кредитоспроможності мають аналізуватись групи показників, при цьому кожен індикатор групи оцінюється. Індикатори мають кілька якісних характеристик оцінки – від 100% до 0% (залежно від максимальної кількості балів по даному індикатору), а також STOP та негативне значення. Індикатор «STOP» служить визначення позиції позичальника. Якщо цей показник є, але подальшого розгляду заявки на кредит не проводиться. Чим нижче значення показника, тим гірше стан та фінансове становище позичальника і, відповідно, вищий ризик, пов'язаний із погашенням його кредитних зобов'язань.

В результаті проведення оцінки позичальник набирає певну кількість балів (до 100), на основі яких визначається якість даного позичальника та розмір ризику (а також передбачуваний розмір резерву під ризик на можливі втрати за кредитами).

Скорингові моделі оцінки платоспроможності виконують наступні завдання [4]:

1. Якісна оцінка кредитного ризику (запобігання шахрайствам, підтвердження платоспроможності та платіжної дисципліни).
2. Мінімізація операційного ризику.
3. Зниження витрат (за рахунок зменшення кількості персоналу, залученого до кредитних процедур).
4. Скорочення часу обробки заявок на позику (прийняття кредитного рішення скорочується до кількох хвилин).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

5. Аналіз причин низької оцінки та, як наслідок, відмови у наданні кредиту (у разі відмови).

6. Поряд із кредитними звітами та верифікацією позичальника, скоринг дозволяє створити ефективну систему прийняття кредитних рішень.

Виділяють аплікаційний, поведінковий, колекторський скоринг та скоринг оцінки можливості шахрайства [2].

Аплікаційний скоринг визначається як оцінка кредитоспроможності потенційних позичальників на основі інформації, наданої під час кредитної операції. Вітчизняні банки надають перевагу саме аплікаційному кредитному скорингу, проте його основною проблемою є необхідність та можливість доступу до бази даних кредитних записів системою в цілому.

Поведінковий скоринг – це скоринг протягом кредитного періоду. Він дозволяє прогнозувати зміни платоспроможності позичальника, встановлювати оптимальні ліміти кредитних карток тощо.

Колекторський скоринг використовується при невиконанні боржником своїх зобов'язань. Його застосовують коли позичальник порушує свої зобов'язання щодо погашення кредиту. Колекторський скоринг дає змогу автоматично ліквідувати заборгованість організації.

Скоринг оцінки можливості шахрайства дозволяє банку ідентифікувати онлайн-позичальників, чії заявки потрібно відхилити або відкласти для більш детального розгляду. Даний скоринг є перспективним напрямом кредитного скорингу, оскільки великими є ризики зростання портфеля неповернень. Це спонукало фінансові установи серйозно задуматися, як поводитися з такими боржниками.

Моделі скорингу для виявлення спроб банківського шахрайства групують усіх потенційних позичальників у групи на основі ймовірності того, що заявка на кредит є обманом. Такі заходи не лише надають додаткову інформацію для поведінкового і колекторського скорингу, але й можуть ввести шахрая в оману, оскільки рейтингова система не розглядає всі питання до прийняття рішення.

Суть бізнес-ризиків, що оцінюються в моделі кредитного скорингу, полягає в ймовірності того, що позичальник не виконає своїх зобов'язань перед комерційним банком. Ця ймовірність визначається такими факторами [3]:

1) наявності негативної ситуації в галузі та сегменті ринку, в якому потенційний клієнт здійснює діяльність;

2) низьким якістю менеджменту, високої плинністю кадрів, наявними конфліктами у створенні, зміною напрямів бізнесу та інших;

3) негативною діловою репутацією менеджерів та/або власників бізнесу.

В деяких банках виникають різні за величиною кредитні ризики. Якщо банк виходить за межі мінімального ризику, то актуальним стає зниження рівня кредитного ризику. Щоб зменшити його необхідно в першу чергу покращити оцінку кредитоспроможності позичальників. Саме при перевірці позичальника та укладання кредитного договору закладаються основи кредитного ризику.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Неправильний результат оцінки кредитоспроможності призводить до зростання кредитного ризику на етапах погашення кредиту [1].

Під час аналізу бізнес-ризиків пропонується розраховувати бали за класифікаційними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація показників для аналізу бізнес-ризиків [3]

Класифікаційна ознака	Показник
1.Ринок/конкуренція	- кон'юнктура ринку; - тривалість існування бізнесу (організації); - конкуренція на ринку та роль позичальника в даній системі.
2.Залежність від факторів ринкового середовища	- залежність від постачальників; - залежність від покупців.
3.Залежність від факторів, прямо не пов'язаних із ринком	- судові розгляди; - відносини з органами державної влади та великими партнерами; - вплив державних органів на діяльність клієнта.
4.Управління підприємством (організацією)	- якість управління; - рівень обліку та внутрішнього контролю; - професіоналізм керівництва, швидкість та якість отримання інформації.
5.Надійність підприємства	- надійність власників бізнесу та керівництва; - спектр послуг, широта та диверсифікованість збутової мережі, рейтинг та публікації у ЗМІ.
6. Фінансове становище клієнта та можливості доступу до позикового капіталу	- прибутковість та розподіл прибутку; - наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів; - платоспроможність та ліквідність; - витрати з обслуговування позикового капіталу.

Отже, скорингові моделі оцінки є ефективним методом аналізу позичальника. Впровадження скорингової оцінки дозволить мінімізувати кредитні ризики банків, знизить витрати завдяки зменшенню кількості персоналу. Певні моделі скорингу крім детального аналізу позичальника, дозволяють ефективно боротись із банківськими шахрайствами. Для позичальників впровадження скорингових систем зменшить час очікування на отримання кредитів.

Список використаних джерел

1. Бучко І. Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 2 (17). С. 178-182.

2. Зернова Л. Е. Оценка риска кредитирования корпоративных клиентов коммерческого. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2021. № 3 (105). Часть 2. С. 141-144.

3. Міжнародне бюро кредитних історій: скорингова оцінка позичальника. URL: <https://credithistory.com.ua/ua/golovna/kreditoram/produkty-i-uslugi/skoringovaya-otsenka-zajomshchika>.