ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Оценка кредитоспособности

Содержание

Введение	3
Глава 1. Теоретические аспекты оценки кредитоспособности заемщиков коммерческими банками	7
1.1. Понятие, сущность и виды кредитоспособности заемщиков	7
1.2. Методы и методики оценки кредитоспособности заемщиков коммерческими банками	14
1.3 Особенности документационного обеспечения кредитной заявки индивидуального предпринимателя	26
1.4. Анализ современного состояния и проблем кредитования индивидуальных предпринимателей	30
Глава 2. Сравнительный анализ существующих методик оценки кредитоспособности индивидуальных предпринимателей и их практическое использование в банковской практике	37
2.1. Анализ рисков кредитования индивидуальных предпринимателей в ПАО «Сбербанк России» и внутренняя методика их оценки	37
2.2. Анализ рисков кредитования индивидуальных предпринимателей в АО «Альфа-Банк» и внутренняя методика их оценки	45
2.3. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности индивидуальных предпринимателей ПАО «Сбербанк России» и АО «Альфа-Банк» и оценка кредитного риска на их основе	55
2.4. Рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности индивидуальных предпринимателей	60
Заключение	68
Список используемой литературы	70
Приложения	74

Введение

Актуальность темы исследования. Мировая история свидетельствует о том, что рыночные отношения и их эффективное развитие невозможны без активного участия в экономической системе страны индивидуальных предпринимателей.

Для индивидуальных предпринимателей важным фактором их эффективного функционирования и расширения масштабов деятельности является наличие доступных источников внешнего финансирования их текущей и инвестиционной деятельности. У многих предпринимателей на начальном этапе ведения бизнеса и в период замедления его роста появляется острая необходимость в финансовых ресурсах из внешних источников, и коммерческие банки являются организационно наиболее доступными контрагентами для удовлетворения данной потребности.¹

На сегодняшний день коммерческие банки не настроены сотрудничать с представителями малого предпринимательства без дополнительных гарантий или выполнения требований, являющихся для предпринимателей неприемлемыми. По официальным данным Банка России, общий объем предоставленных кредитов индивидуальным предпринимателям (всего по Российской Федерации) в последние годы имеет отрицательную тенденцию². Такая тенденция обусловлена незначительной доходностью данных активов и их высоким риском.

Следовательно, большое значение приобретает изучение вопросов теории и практики кредитования предпринимательства. Имеющиеся исследования в

¹ Актуальные проблемы управления – 2015 [Текст]: материалы 20-й Международной научно-практической конференции. Вып. 1 / Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2015. – 259 с.

² Центральный банк Российской Федерации (Банк России) [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – М., 2016. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

основном не затрагивают индивидуальных предпринимателей (ИП) и ограничиваются субъектами малого и среднего бизнеса. Однако именно индивидуальные предприниматели обеспечили рост малого предпринимательства в России, привели к увеличению своего вклада в валовой внутренний продукт.

Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена, во-первых, необходимостью расширения масштабов кредитования индивидуальных предпринимателей; во-вторых, отсутствием комплексных исследований проблем кредитования индивидуальных предпринимателей; в-третьих, необходимостью методического обеспечения кредитования индивидуальных предпринимателей, связанного с управлением кредитным риском, и в частности, с оценкой их кредитоспособности.

Степень разработанности проблемы. В работе были использованы и проанализированы подходы к данной проблеме А.М. Тавасиева, И.В. Вишнякова, В.А. Москвина, И.В. Бочаровой, Д.А. Ендовицкого, Л.Т. Гиляровской, В.С. Просаловой, М.А. Федотовой, В.В. Заболоцкой.

В зарубежной экономической литературе и банковской практике выработано значительное количество систем оценки кредитоспособности заемщиков. Данную проблему изучали, в частности, Р. Коттер, Э. Рид, П. Роуз, Дж Синки, Р. Смит и др.

Цель дипломной работы - разработка предложений по совершенствованию оценки кредитоспособности индивидуальных предпринимателей коммерческими банками.

Задачи исследования. Для реализации указанной цели были поставлены следующие задачи, определившие логику исследования и структуру выпускной квалификационной работы:

- уточнить определение понятия «кредитоспособность заемщика» и выявить сущность оценки кредитоспособности заемщика - индивидуального предпринимателя;

- рассмотреть виды, методы и методики оценки кредитоспособности заемщика;
- выявить особенности документационного обеспечения кредитной заявки индивидуальных предпринимателей;
- проанализировать методику оценки кредитоспособности индивидуальных предпринимателей на примере ПАО «Сбербанк России» и АО «Альфа-Банк»;
- разработать предложения по совершенствованию оценки кредитоспособности индивидуальных предпринимателей коммерческими банками.

Объектом исследования выступает кредитная деятельность коммерческих банков ПАО «Сбербанк России» и АО «Альфа-Банк».

Предметом исследования являются кредитные отношения между индивидуальными предпринимателями и исследуемыми коммерческими банками на стадии принятия решения о предоставлении кредита.

Теоретико-методологической основой настоящего исследования являются: учебная литература, электронные ресурсы, публикации специалистов – практиков, монографии отечественных ученых, законодательные акты, в частности, Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Федеральные законы «О банках и банковской деятельности», «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», нормативные документы государственных органов исполнительной власти РФ и Банка России по исследуемой проблематике, методические разработки российских коммерческих банков по оценке кредитоспособности организаций и индивидуальных предпринимателей.

В качестве инструментария в ходе исследования использовались принципы диалектической логики, позволяющие оценить явление в развитии и взаимосвязи, а также следующие способы и приемы: статистическое

наблюдение, анализ и синтез, приемы факторного анализа, классификации и научной абстракции.

Структура работы. Дипломная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и литературы, приложений.

Заключение

Результаты исследования в рамках выпускной квалификационной работы по оценке кредитоспособности заемщиков - индивидуальных предпринимателей коммерческими банками следующие.

1. Существует множество трактовок и определений кредитоспособности заемщика. В разные периоды времени данная категория определялась по-разному. В разрезе данного исследования автор исследует понятие кредитоспособности применительно к определенному виду заемщиков - индивидуальным предпринимателям. Для ИП понятие кредитоспособности имеет свою специфику, заключающуюся в точности определения его реального дохода и готовности выполнять свои обязательства перед банком. Таким образом, под кредитоспособностью заемщика — индивидуального предпринимателя автор понимает комплексную, правовую и экономическую характеристика, представленную финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющую оценить его способности в будущем полностью и в срок погасить задолженность по кредиту на основе оценки фактического дохода с учетом готовности выполнить свои обязательства перед банком.

2. Для точности расчета максимального размера кредита для конкретного ИП важным фактором является размер его дохода, на который значительное влияние оказывает используемая предпринимателем система налогообложения. Для индивидуальных предпринимателей, уплачивающих вмененный налог, немаловажным является значение корректирующего коэффициента-дефлятора, устанавливаемого органами местной власти. В зависимости от его размера финансовый результат предпринимателя может значительно варьироваться, что, в свою очередь, влияет на размер выдаваемого кредита. В процессе изучения содержания и формирования данного коэффициента автор предложил исключить его из оценки кредитоспособности при расчете максимальной

суммы кредита, так как он занижает реальный доход предпринимателя, тем самым влияя на окончательную сумму кредита.

3. В процессе оценки кредитоспособности заемщика специалисты оперируют разной информацией. Однако при рассмотрении вопроса о выдаче кредита в основу закладывается анализ финансовых показателей: коэффициентов ликвидности, финансовой независимости, оборачиваемости, рентабельности. Однако использование подобного метода и метода оценки денежного потока для индивидуальных предпринимателей затруднено из-за отсутствия необходимой информации в их официальной отчетности.

4. Методики оценки кредитоспособности ИП рассмотренных банков, а именно ПАО «Сбербанк России» и АО «Альфа-Банк», имеют ряд недостатков. Общими из них являются отсутствие дифференциации финансовых коэффициентов в зависимости от отрасли, а также не учитывается характеристика самого предпринимателя.

5. Автором предлагается методика оценки кредитоспособности на основе определения комплексного коэффициента кредитоспособности заемщика. Предлагаемый коэффициент находится как среднеарифметическое от суммы таких коэффициентов, как коэффициента отрасли, коэффициента психологического портрета заемщика, коэффициента финансового состояния заемщика, которые в совокупности дают общую оценку такому сложному экономическому субъекту, как индивидуальный предприниматель.

Найденный комплексный коэффициент кредитоспособности заемщика корректирует доходность индивидуального предпринимателя с целью найти максимально возможную сумму кредита. В основе базового дохода предпринимателя будет лежать либо вмененный государством доход, либо его накопленный чистый денежный поток.

Список используемой литературы

Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая [Электронный ресурс]: № 51-ФЗ от 30.11.1994. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть вторая [Электронный ресурс]: №117-ФЗ от 05.08.2000. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/.
3. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон №395-1 от 02.12.1990. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/.
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2007. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/
5. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: Положение Банка России №254-П от 26.03.2004. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/584458/>.
6. Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения Рязанской области за I квартал 2016 года [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Рязанской области №90 от 27 апреля 2016г. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/ryazan/723792/>.

Специальная, научная и учебная литература

1. Адударов И.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие [Текст]. – М.: Омега – Л, 2006. – 270 с.
2. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого

банка: Учебник для вузов [Текст]. - М.: Издательская корпорация «Логос», 2006. – 344 с.

3. Бочарова И.В., Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: Учебно-практическое пособие [Текст]. М. : КНОРУС, 2005. - 272 с.

4. Вишняков И.В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщика. СПб.: Издательство СПбУЭФ, 2006. – 256 с.

5. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник [Текст]. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 615 с.

6. Денежное обращение, финансы и кредит: учебное пособие [Электронный ресурс] / Т.Р. Рахимов, А.Б. Жданова, В.В. Спицын. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. Режим доступа: <http://finlit.online/osnovyi-finansov-ekonomika/kreditosposobnost-zaemshchika-ponyatie-26717.html>.

7. Евдокимова Л.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст]. – М.: МГИУ, 2006. – 216 с.

8. Ковалев В.В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учебник [Текст]. – М.: ТК Велби, 2007. – 424 с.

9. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: учебник [Текст]. – М.: КНОРУС, 2016. – 448 с.

10. Миронова И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий /Под ред. д.э.н., проф. С. М. Бычковой [Текст]. – СПб: ПрофиКС, 2002. – 220 с.

11. Пивоваров Н.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческой организации: Учебное пособие [Текст]. - М.: Дашков и К, 2003. - 120 с.

12. Попков В.П., Евстафьева Е.В. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы [Электронный ресурс]: Учеб. пособие. – СПб.: ПИТЕР, 2007. – 352 с. Режим доступа:

<https://books.google.ru/books?id=tTsBgmV6YCYC&pg=PT16&lpg=PT16&dq#v=onepage&q&f=false>.

13. Просалова В.С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков [Текст]: монография. – Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2008. – 180 с.

14. Рахимов Т.Р. Денежное обращение, финансы и кредит: Учебное пособие/ Т.Р. Рахимов, А.Б. Жданова, В.В. Спицын; Томский политехнический университет. - Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 204 с.

15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебник [Текст]. - 8-е изд., испр. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 519 с.

16. Тихомиров Е.В. Кредитные операции коммерческих банков./ Е.В. Тихомиров // «Деньги и кредит». 2013. - №9. – С. 39-46.

17. Уколов А.И. Управление корпоративными рисками: инструменты хеджирования [Текст]: Учебное пособие / А.И. Уколов, Т.Н. Гупалова. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 553 с.

18. Финансовый анализ: риски, кредитоспособность, инвестиции: Учебное пособие [Текст] / Кибиткин А.И. [и др.]. М.: Академия Естествознания, 2013. – 366 с.

19. Челноков В.А., Ольшаный А.И. Банковское кредитование предприятий и населения [Текст]. М.: НИБ, 2007. – 329 с.

20. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие [Текст]. - М.: ИД РИОР, 2009. - 255 с.

Периодические издания

1. Актуальные проблемы управления – 2015 [Текст]: материалы 20-й Международной научно-практической конференции. Вып. 1 / Государственный университет управления. –М.: Издательский дом ГУУ, 2015. – 259 с.

2. Девятаева Н. В., Трифонова И. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 317-320.

3. Заболоцкая В.В., Аристархов А.А. Повышение эффективности оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса в коммерческом банке [Электронный ресурс] // Банковское дело. 2009. № 4. С.99. – Режим доступа: http://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/safbd-2009-4_99-111.pdf.

4. Скачкова Е. К. Скоринг как метод оценки кредитного риска // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 667-671.

5. Федотова М.А. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика. / Вестник Самарского государственного экономического университета, 2010. №1. С. 101-106.

Интернет источники

1. Кредит для малого бизнеса [Электронный ресурс] // Финансовые врата. – Режим доступа: http://www.biznesvkredit.ru/kredit_malyi_biznes.php

2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015 [Электронный ресурс]: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/mal-pred15.pdf

3. Малый бизнес в России: цифры и факты [Электронный ресурс] / Е. Быркова // Экономика/ ПРОВЭД. 2015. – Режим доступа: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/business/26003-kak-zhivet-malyu-biznes-v-kpizis-tsifry-i-fakty.html>

4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – М., 2016. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – М., 2016. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

6. Что такое скоринговая оценка кредитоспособности / Онлайн-журнал «Finance obzor». – Режим доступа: <http://finance-obzor.ru/skoringovaya-otsenka-kreditosposobnosti.html>.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Упрощенная форма бухгалтерского баланса

(составляется на дату выезда к Заемщику)

Актив			Пассив		
№	Статьи	Тыс. руб	№	Статьи	Тыс. руб
1	2	3	4	5	6
1	<i>Ликвидные средства, в т.ч.:</i>		5	<i>Долгосрочные обязательства, в т.ч.:</i>	
1.1	Касса		5.1	Полученные кредиты и займы	
1.2	Расчетный счет		5.2	По оплате выданных векселей	
1.3	Другое (расшифровать)				
			6	<i>Краткосрочные обязательства, в т.ч.:</i>	
2	<i>Товары и запасы:</i>		6.1	Полученные кредиты и займы	
2.1	Товары для перепродажи		6.2	Кредиторская задолженность, в т.ч.:	
2.2	Сырье и материалы		6.2.1	- перед поставщиками и подрядчиками	
2.3	Готовая продукция и полуфабрикаты		6.2.2	Полученная предоплата	
			6.3	Прочие краткосрочные обязательства, в т.ч.:	
3	<i>Дебиторская задолженность, в т.ч.:</i>		6.3.1	- задолженность по налогам и сборам	
3.1	Покупатели и заказчики		6.3.2	- задолженность перед персоналом	
3.2	Авансы и выданные		6.3.3	- задолженность по арендным платежам	
3.3	Другое (расшифровать)		6.3.4	- другое (расшифровать)	
4	<i>Внеоборотные активы, в т.ч.:</i>		7	<i>Собственный капитал</i>	
4.1	Основные средства, в т.ч.:			ВСЕГО	
4.1.1	- оборудование				
4.1.2	- недвижимость				
4.1.3	- автотранспорт				
4.1.4	- прочее				
4.2	Другое (расшифровать)				
	ВСЕГО				

Упрощенная форма отчета о финансовых результатах

№	Статьи	Месяц, тыс. руб.	Месяц, тыс. руб.	Месяц, тыс. руб.	Среднее значение, тыс.руб.
1	Выручка (поступление средств) от основной деятельности (по видам деятельности)				
1а					
1б					
2	Прочие доходы				
3	ИТОГО выручка				
4	Себестоимость реализованных товаров, продукции и услуг				
5	Трудозатраты				
6	Расходы за оказание услуги по договорам подряда				
7	Аренда помещений				
8	Вода, телефон, электроэнергия и пр.				
9	Транспортные расходы				
10	Обслуживание ранее полученных кредитов				
11	Прочие расходы				
12	Налоги				
13	ИТОГО расходы (4+5+6+...+12)				
14	ПРИБЫЛЬ (3-13)				
15	Расходы на личные нужды заемщика				
16	Расходы по погашению кредитов				
17	Чистая прибыль				

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Карты балльной оценки кредитоспособности Заемщика

1. Для случая, когда совокупный объем кредитных сделок с Клиентом (с учетом предполагаемого лимита) не превышает 100 000у.е.

Анализируемые показатели	Весовой коэффициент/ балл
<i>1. Показатели устойчивости деятельности и конкурентной позиции</i>	
1.1 Срок работы на рынке	0,18
Более 3-х лет	20
От 2 до 3-х лет	10
От 9 мес. до 2-х лет	0
Менее 9 мес.	СТОП
1.2 Востребованность продуктовой линейки	
1.2.1 Ассортимент	
Широкий ассортимент продукции, на уровне конкурентов и более, способный удовлетворить потребности определенного рыночного сегмента.	10
Средний ассортимент, включает только необходимый «базовый» минимум продуктовой линейки, у некоторых конкурентов ассортимент значительно расширен.	5
Ассортимент, специализированный на узкую группу потребителей, либо способный удовлетворить узконаправленную потребность клиента.	0
1.2.2. Цены	
Цены на уровне конкурентов и ниже, при более высоком качестве; либо более низкие цены (на 10%) при сопоставимом качестве.	10
Цена и качество на уровне основных конкурентов.	5

Клиент уступает конкурентам по цене и /или качеству ввиду различных факторов (стоимость аренды, зарплата, различное сырье и т.п.)	0
1.3 Зависимость от торговых партнеров	0,17
Доля крупнейшего контрагента в общем объеме продаж/закупок менее 20%	20
Доля крупнейшего контрагента в общем объеме продаж/закупок менее 35%	10
Доля крупнейшего контрагента в общем объеме продаж/закупок более 35%	0
1.4 Диверсификация бизнеса	0,14
Три и более источника дохода	20
Два источника дохода	10
Дополнительных источников дохода нет	0
1.5 Законодательное и правовое регулирование	0,12
Все виды бизнеса, не входящие в нижеприведенные группы	20
Деятельность подлежит лицензированию, либо закупается импортная продукция (сырье или товары) - доля иностранного поставщика более 50 % в общем объеме поставок	10
Торговля спиртными напитками; торговля и производство лекарственных препаратов; уличная торговля; другие виды бизнеса, подверженные жесткому государственному регулированию	0
1.6 Сезонность	0,10
Среднемесячная выручка в неблагоприятный сезон не менее 80% от среднегодовой	20
Среднемесячная выручка в неблагоприятный сезон не менее 70% от среднегодовой	10
Среднемесячная выручка в неблагоприятный сезон не менее 50% от среднегодовой	0

Среднемесячная выручка в неблагоприятный сезон менее 50% от среднегодовой, при этом деятельность в неблагоприятный сезон является убыточной.	СТОП
1.7 Доля основных средств в валюте баланса	0,11
Свыше 20%	20
5-20%	10
Менее 5%	0
<i>2 Личное имущество</i>	
2.1 Размер личного имущества	0,6
Составляет 75% и более от суммы запрашиваемого лимита	20
Составляет 50% и более от суммы запрашиваемого лимита	10
Составляет менее 50% от суммы запрашиваемого лимита	0
2.2 Наличие в собственности жилой недвижимости в регионе	0,4
Да, стоимость составляет 50% и более от суммы запрашиваемого лимита	20
Да	10
Нет	0
<i>3 Кредитная история</i>	
3.1 Наличие (сопоставляется с запрашиваемым лимитом)	0,6
Два и более погашенных кредита, последний не менее 50% от запрашиваемой суммы	20
Один погашенный кредит, не менее 30% от запрашиваемой суммы	10
Отсутствует или не удовлетворяет критериям А и В	0
3.2 Качество обслуживания обязательств	0,35

Хорошее (просрочка по погашению основного долга и процентов отсутствовали, либо были технические 1-5 дней и не более 2-х раз в полугодие)	20
Среднее (возникали просрочки по погашению основного долга и процентов, но не более 14 дней и не более 3-х раз в полугодие). Причины просрочек — объективные (например, несвоевременная оплата продукции крупным дебитором)	10
Сведения отсутствуют	0
Плохое (возникали просрочки по погашению основного долга и/ или процентов, более 14 дней или более 3-х раз в полугодие)	СТОП
<i>4. Финансовое положение</i>	
1. Ликвидность	0,33
$2 > K_{кл} > 1$	20
$K_{кл} > 2$	10
$K_{кл} < 1$	0
2. Финансовая независимость	0,34
$K_{фн} < 0,2$	20
$K_{фн} < 0,5$	10
$K_{фн} < 0,7$	5
$K_{фн} > 0,7$	0
3. Рентабельность продаж	0,33
$K_{продаж} > 5\%$	20
$K_{продаж} > 3\%$	10
$K_{продаж} > 0\%$	5
$Я_{продаж} < 0\%$	0

2. Для случая, когда совокупный объем кредитных сделок с Клиентом (с учетом предполагаемого лимита) превышает 100 000 у.е.

Анализируемые показатели	Весовой коэффициент/ балл
<i>1. Показатели устойчивости деятельности и конкурентной позиции</i>	
1.1 Срок работы на рынке	0,18
Более 3-х лет	20
От 2 до 3-х лет	10
От 9 мес. до 2-х лет	0
Менее 9 мес.	СТОП
1.2 Востребованность продуктовой линейки	
1.2.1 Ассортимент	
Широкий ассортимент продукции, на уровне конкурентов и более, способный удовлетворить потребности определенного рыночного сегмента.	10
Средний ассортимент, включает только необходимый «базовый» минимум продуктовой линейки, у некоторых конкурентов ассортимент значительно расширен.	5
Ассортимент, специализированный на узкую группу потребителей, либо способный удовлетворить узконаправленную потребность клиента.	0
1.2.2. Цены	
Цены на уровне конкурентов и ниже, при более высоком качестве; либо более низкие цены (на 10%) при сопоставимом качестве.	10

Цена и качество на уровне основных конкурентов.	5
Клиент уступает конкурентам по цене и /или качеству ввиду различных факторов (стоимость аренды, зарплата, различное сырье и т.п.)	0
1.3 Зависимость от торговых партнеров	0,17
Доля крупнейшего контрагента в общем объеме продаж/закупок менее 20%	20
Доля крупнейшего контрагента в общем объеме продаж/закупок менее 35%	10
Доля крупнейшего контрагента в общем объеме продаж/закупок более 35%	0
1.4 Диверсификация бизнеса	0,14
Три и более источника дохода	20
Два источника дохода	10
Дополнительных источников дохода нет	0
1.5 Законодательное и правовое регулирование	0,12
Все виды бизнеса, не входящие в нижеприведенные группы	20
Деятельность подлежит лицензированию, либо закупается импортная продукция (сырье или товары) - доля иностранного поставщика более 50 % в общем объеме поставок	10
Торговля спиртными напитками; торговля и производство лекарственных препаратов; уличная торговля; другие виды бизнеса, подверженные жесткому государственному регулированию;	0
1.6 Сезонность	0,10
Среднемесячная выручка в неблагоприятный сезон не менее 80% от среднегодовой	20

Среднемесячная выручка в неблагоприятный сезон не менее 70% от среднегодовой	10
Среднемесячная выручка в неблагоприятный сезон не менее 50% от среднегодовой	0
Среднемесячная выручка в неблагоприятный сезон менее 50% от среднегодовой, при этом деятельность в неблагоприятный сезон является убыточной.	СТОП
1.7 Доля основных средств в валюте баланса	0,11
Свыше 20%	20
5-20%	10
Менее 5%	0
<i>2. Качество управления</i>	
2.1 Развитие и модернизация (реинвестирование прибыли)	0,19
Собственники бизнеса вкладывают 80% и более получаемой чистой прибыли в развитие бизнеса: увеличиваются собственные оборотные средства, приобретаются основные фонды. Увеличивается количество точек физического присутствия. Наблюдается рост клиентской базы. Вкладываются средства в продвижение продукции на рынке.	20
Собственники бизнеса вкладывают 80% и более получаемой чистой прибыли в развитие бизнеса. Объемы бизнеса растут, но собственники ориентируются на привлечение заемного финансирования с целью большей рентабельности собственного капитала.	15
Собственники изымают большую часть прибыли (более 50%). Бизнес развивается медленно. Количество клиентов практически постоянно.	0
Изымается прибыль, сокращается собственный капитал. Наблюдается сокращение выручки не связанное с сезонностью (особенностями финансового цикла).	СТОП

2.2 Учет и отчетность (автоматизация, ошибки)	0,18
Учет на предприятии (как бухгалтерский, так и управленческий) полностью автоматизирован и позволяет оперативно получать информацию для целей контроля, анализа и планирования. Искажения и ошибки в учете и отчетности не обнаружены.	20
Учет автоматизирован частично. Руководство имеет возможность получения необходимой управленческой информации. Имеются несущественные искажения в учете и отчетности.	10
Учет не автоматизирован. Возможны искажения информации.	0
2.3 Взаимоотношения с контрагентами (репутация, концентрация дебиторов, расчеты)	0,17
Доля крупнейшего дебитора менее 10% дебиторской задолженности. Отсутствует просроченная дебиторская и кредиторская задолженность. Поставщики предоставляют длительные отсрочки (более 30 дней). В свою очередь отсрочка по оплате продукции покупателями предоставляется только после анализа их платежной дисциплины.	20
Доля крупнейшего дебитора менее 30% дебиторской задолженности. Основной вид расчетов - по факту получения/поставки продукции. Уровень просроченной дебиторской задолженности - не более 10% (отсрочка предоставляется, как правило, на основе дружественных связей). Применяются действенные меры по ее возврату.	10
Доля крупнейшего дебитора 30% и более дебиторской задолженности. Доля просроченной дебиторской задолженности - более 10%, часть не реальна для взыскания. Имеется просроченная кредиторская задолженность (до 5%)	0
Просроченная кредиторская задолженность превышает 5% в общем объеме	СТОП

2.4 Опыт менеджмента в данном бизнесе	0,16
Более 5 лет	20
От 3-х до 5 лет	10
От 1 года до 3-х лет	0
Менее 1 года	СТОП
2.5 Участие собственников в управлении	0,10
Собственники принимают активное участие в управлении бизнесом, занимают ключевые должности.	20
Основные управленческие задачи возложены на наемных менеджеров. Собственники осуществляют постоянный контроль и корректируют развитие бизнеса.	10
Собственники не принимают участия в управлении. Бизнес воспринимается как вложение денег. Контролируется только размер чистой прибыли.	0
2.6 Процедура принятия решений	0,10
Коллегиальное управление, четкое разделение полномочий.	20
Промежуточные формы: основные решения принимает один человек, но тактические и оперативные решения распределены на средний менеджмент. Наличие финансового управляющего (главного бухгалтера).	10
Единоличное принятие решений. Функции финансового управляющего (главного бухгалтера) выполняет директор.	0
2.7 Планирование и бюджетирование	0,10
Осуществляется долгосрочное планирование (на 1 год и более). Ставятся конкретные задачи, выраженные в количественных показателях, и контролируется их достижение.	20
Осуществляется текущее планирование (1-2 квартала)	10
Планирование отсутствует	0

<i>3. Кредитная история</i>	
3.1 Наличие (сопоставляется с запрашиваемым лимитом)	0,65
Два и более погашенных кредита, последний не менее 50% от запрашиваемой суммы	20
Один погашенный кредит, не менее 30% от запрашиваемой суммы	10
Отсутствует или не удовлетворяет критериям А и В	0
3.2 Качество обслуживания обязательств	0,35
Хорошее (просрочки по погашению основного долга и процентов отсутствовали, либо были технические 105 дня и не более 2-х раз в полугодие)	20
Среднее (возникали просрочки по погашению основного долга и процентов, но не более 14 дней и не более 3-х раз в полугодие). Причины просрочек — объективные (например, несвоевременная оплата продукции крупным дебитором)	10
Сведения отсутствуют	0
Плохое (возникали просрочки по погашению основного долга и/или процентов, более 14 дней или более 3-х раз в полугодие)	СТОП
<i>4. Финансовое положение</i>	
1. Ликвидность	0,33
$2 > K_{кл} > 1$	20
$K_{кл} > 2$	10
$K_{кл} < 1$	0
2. Финансовая независимость	0,34
$K_{фн} < 0,2$	20
$K_{фн} < 0,5$	10

$K_{фн} < 0,7$	5
$K_{фн} > 0,7$	0
3. Рентабельность продаж	0,33
$R_{продаж} > 5\%$	20
$R_{продаж} > 3\%$	10
$R_{продаж} > 0\%$	5
$R_{продаж} < 0\%$	0

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Анкета заёмщика

Инструкция:

Вам предлагается ответить на ряд вопросов, цель которых выяснить особенности Вашего характера, склонностей и интересов. Не существует вопросов, на которые можно дать «правильный» или «неправильный» ответы,

так как они отражают лишь особенности, присущие различным людям. Возможно, некоторые вопросы Вам будет сложно отнести к себе, постарайтесь дать наиболее подходящий предположительный ответ. Не старайтесь произвести своими ответами благоприятное впечатление. Свободно выражайте свое собственное мнение.

Отвечая, помните:

- вопросы слишком короткие, чтобы в них содержались все необходимые подробности, представляйте типичные ситуации, не задумываясь над деталями;
- не тратьте времени на раздумья, давайте первый естественный ответ, который приходит Вам в голову;
- старайтесь отвечать на несколько ответов в минуту, тогда Вы закончите работу примерно за 30 минут;
- не пропускайте ничего, обязательно отвечайте на все вопросы подряд».

Опросник:

1. Я хорошо понял инструкцию, которую только что прочитал:

- а) да; в) не уверен; с) нет.

2. Я готов отвечать на каждый вопрос так искренне, как только возможно:

- а) да; в) не уверен; с) нет.

3. Я бы предпочел временами жить в доме, который находится:

- а) в обжитом городе; в) нечто среднее; с) одиноко в глухих лесах.

4. Я чувствую в себе достаточно сил, чтобы справиться со своими трудностями:

- а) всегда; в) обычно; с) редко.

5. Я чувствую некоторое беспокойство при виде диких животных, даже если они находятся в прочных клетках:

а) верно; в) не уверен; с) неверно.

6. Если бы я увидел дерущихся соседских детей, то я:

а) дал бы им возможность договориться самим; в) не уверен; с) рассудил бы их.

7. По лицу человека всегда можно заметить, что он нечестный:

а) да; в) не уверен; с) нет.

8. Я предпочел бы работу с возможно большим, но непостоянным заработком, чем работу со скромным, но постоянным окладом:

а) да; в) не уверен; с) нет.

9. Время от времени у меня возникает чувство неопределенной опасности или внезапного страха по непонятным причинам:

а) да; в) нечто среднее; с) нет.

10. За деньги можно купить почти все:

а) да; в) не уверен; с) нет.

11. Иногда, когда я смотрю в зеркало, мне трудно разобраться, где у меня правая, а где левая сторона:

а) верно; в) не уверен; с) неверно.

12. «Лопата» относится к «копать», как «нож» относится к:

а) острый; в) резать; с) указывать.

13. Иногда я не могу заснуть, потому что какая-нибудь мысль не выходит из головы:

а) верно; в) не уверен; с) неверно.

14. В своей жизни я в конечном итоге достигаю поставленных целей:

а) верно; в) не уверен; с) неверно.

15. Устаревший закон следует изменить:

а) только после глубокого основательного обсуждения;

в) не уверен;

с) как можно скорее.

16. Важнее, чтобы родители:

- а) помогали детям развивать свои чувства;
- в) нечто среднее;
- с) обучали детей сдерживать свои чувства.

17. Я предпочел бы скорее общаться с вежливыми людьми, чем с грубоватыми и любящими возражать:

- а) да;
- в) нечто среднее;
- с) нет.

18. В наше время требуется:

- а) больше деятельных, активных людей;
- в) не уверен;
- с) больше «идеалистов», планирующих лучшее будущее.

19. Я поддерживаю порядок в моей комнате, все вещи всегда лежат на своих местах:

- а) да;
- в) нечто среднее;
- с) нет

20. Иногда у меня возникает чувство напряжения и беспокойства, когда я вспоминаю, что произошло в течение дня:

- а) да;
- в) нечто среднее;
- с) нет.

21. Если бы пришлось выбирать, то я предпочел бы быть:

- а) лесником;
- в) не уверен;
- с) учителем средней школы.

22. «Усталый» относится к «работе», как «гордый» к:

- а) улыбка;
- в) успех;
- с) счастливый.

23. Бывают времена, когда у меня нет настроения видеть кого бы то ни было:

- а) нет, такого не бывает никогда;
- в) нечто среднее;
- с) довольно часто.

24. Употребление нецензурных выражений вызывает у меня возмущение, даже если не присутствуют лица другого пола:

а) да; в) нечто среднее; с) нет.

25. Люди иногда считают меня небрежным, хотя и думают, что я приятный человек:

а) да; в) не уверен; с) нет.

26. Я бы предпочел иметь работу:

а) с постоянным окладом;

в) нечто среднее;

с) с окладом, который бы зависел от моей способности показать людям, чего я стою.

27. «АБ» так относится к «ГВ», как «СР» относится к:

а) «ПО»; в) «ОП»; с) «ТУ».

28. Если я уверен, что человек несправедлив или ведет себя эгоистично, я указываю на это, даже если это связано с неприятностями:

а) да; в) нечто среднее; с) нет.

29. Я чувствую, что мне угрожает какое-то наказание, даже когда я ничего плохого не сделал:

а) часто; в) иногда; с) никогда.

30. Торжественность и величие традиционных церемоний следует сохранить:

а) да; в) не уверен; с) нет.

31. У меня бывают периоды, когда мне трудно избавиться от чувства жалости к себе:

а) часто; в) иногда; с) никогда.

32. Каким из приведенных ниже сочетаний следует продолжить буквенный ряд: ROOOORPOOORPP..

а) ORPP; в) OORP; с) ROOO.

33. При поездке за границу я бы предпочел быть под руководством

экскурсовода, чем самому планировать маршрут:

- а) да; в) не уверен; с) нет.

34. Меня справедливо считают упорным, трудолюбивым и преуспевающим человеком:

- а) скорее да; в) не уверен; с) скорее нет.

35. Если при обсуждении какого-либо вопроса среди участников возникает ожесточенный спор, то я предпочитаю:

- а) немедленно вмешаться и высказать мнение;
в) нечто среднее;
с) чтобы спор разрешился мирно.

36. Иногда чувство зависти влияет на мои действия:

- а) да; в) не уверен; с) нет.

37. Когда я нахожусь в группе людей, приступающих к какой-то работе, то само собой получается, что я оказываюсь во главе их:

- а) да; в) нечто среднее; с) нет.

38. Я не обращаю внимания на доброжелательные советы других, даже когда эти советы могли бы быть полезными:

- а) скорее да; в) почти никогда; с) никогда.

39. В школе я предпочитал:

- а) русский язык и литературу;
в) не уверен;
с) математику или арифметику.

40. Разговор с простыми людьми, которые всегда придерживаются общепринятых правил и традиций:

- а) часто вполне интересен и содержателен;
в) нечто среднее;
с) раздражает меня, потому что ограничивается мелочами.

41. Я предпочитаю идти своим путем вместо того, чтобы действовать в соответствии с принятыми правилами:

а) верно; в) не уверен; с) неверно.

42. Мелочи иногда невыносимо «действуют мне на нервы», хотя я и понимаю, что они не существенны:

а) да; в) нечто среднее; с) нет.

43. «Скоро» так относится к «никогда», как «близко» к:

а) нигде; в) далеко; с) где-то.

44. Меня считают человеком, которому обычно в голову приходят хорошие идеи, когда нужно разрешить какую-либо проблему:

а) да; в) не уверен; с) нет.

45. Меня считают человеком, полным энтузиазма:

а) да; в) нечто среднее; с) нет.

46. Мне нравится работа, которая требует постоянных перемен, разнообразия, даже если она связана с некоторой опасностью:

а) да; в) нечто среднее; с) нет.

47. Я уверен в том, что не пропустил ни одного вопроса и на все ответил как следует:

а) категорически да;

в) скорее уверен;

с) неуверен.

КЛЮЧ К АНКЕТЕ ЗАЁМЩИКА

«Предприимчивость» (интеллект, прогноз, активность, инициатива, помехоустойчивость, реалистичность, прагматизм, воля)

За каждое совпадение ответа респондента с ключом присваивается 1 балл в пользу наличия исследуемого качества. Максимальное значение шкалы 31

1 - а	30 - в
3 - а	31 - с
4 - а	32 - в
5 - с	33 - с
8 - а	34 - а
9 - с	35 - а
10 - а	36 - а
12 - в	37 - а
13 - а	39 - с
14 - а	41 - а
16 - а	43 - в
18 - а	44 - а
21 - в	45 - а
22 - в	46 - а
26 - с	47 - а
21 - в	

«Надёжность» (морально-этическая зрелость, нравственные и социальные обязательства, ответственность, предсказуемость, консерватизм, педантизм).

За каждое совпадение ответа респондента с ключом присваивается 1 балл в пользу наличия исследуемого качества. Максимальное значение шкалы – 27.

2 - а	23 - в
-------	--------

3 – а	24 - а
4 – в	25 - с
5 – а	28 - а
6 - с	29 - а
7 - а	30 - а
11 - а	35 - с
13 – а	38 - а
15 – с	39 - а
16 – с	40 - а
17 – а	42 - с
19 – а	46 - в
20 – а	47 - в
21 – с	

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

**Таблица оценки предпринимателя для определения коэффициента
финансового состояния**

I Анализ финансового состояния Анализ активов (вес - 10%)	Балл
1.1 Активы всего. Снижение суммы активов, свидетельствует о сокращении Заемщиком хозяйственного оборота а, следовательно возрастает риск неплатежеспособности, увеличение суммы, наоборот, снижает риск неплатежеспособности вследствие расширения хозяйственного оборота, данная тенденция является свидетельством позитивного изменения баланса.	
Если активы сократились на более, чем 10% на текущую дату по сравнению с предыдущей	0
Если активы сократились на 3-10% на текущую дату по сравнению с предыдущей	1
Если активы сократились на 0-3% на текущую дату по сравнению с предыдущей	2
Если произошло увеличение активов	3
1.2 Собственный капитал. Уменьшение в бизнесе заемщика задействованных собственных средств напрямую не связано с ухудшением с бизнесе заемщика и может говорить о временных необходимых отвлечениях на личные нужды заемщика, но при снижении собственного капитала возрастает риск неплатежеспособности.	
Если СК сократился на более чем 10% на текущую дату по сравнению с предыдущей	0

Если СК сократился на 3-10% на текущую дату по сравнению с предыдущей	1
Если СК сократился на 0-3% на текущую дату по сравнению с предыдущей	2
Если произошло увеличение собственного капитала по данному показателю	3
<p>1.3 Доля оборотных активов в активах («Всего текущих активов/всего актив») Если оборотные активы составляют большую часть активов заемщика, то это свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств заемщика. Баллы присваиваются в зависимости от сферы деятельности.</p>	
Для производства	
Если доля оборотных активов равно 30% текущих активов либо меньше данной величины	1
Если более 30%, но менее 60%	3
Если доля оборотных активов в активах составила 60% либо более	2
Для строительства	
Если доля оборотных активов равно 30% текущих активов либо меньше данной величины	1
Если более 30%, но менее 80%	3
Если доля оборотных активов в активах составила 80% либо более	2
Для торговли и сферы услуг	
Если доля оборотных активов равно 40% текущих активов либо меньше данной величины	1
Если более 40%, но менее 80%	3
Если доля оборотных активов в активах составила 80% либо более	2
Все отрасли (если направлений деятельности несколько)	
Если доля оборотных активов равно 40% текущих активов либо меньше данной величины	1
Если более 40%, но менее 70%	3
Если доля оборотных активов в активах составила 70% либо более	2

1.4 Доля основных средств в активах («Всего постоянных активов»/всего актив).	
Оценка доли основных средств в активах характеризует мобильность имущества Заемщика: низкая доля основных средств в совокупных активах свидетельствует о мобильности имущества, высокая - о значительных накладных расходах и чувствительности к изменению выручки.	
Для производства	
Если доля основных средств равна 30% текущих активов либо меньше данной величины	2
Если более 30%, но менее 60%	3
Если доля оборотных активов в активах составила 60% либо более	1
Для строительства	
Если доля основных средств равна 30% текущих активов либо меньше данной величины	2
Если более 30%, но менее 80%	3
Если доля оборотных активов в активах составила 80% либо более	1
Для торговли и сферы и услуг:	
Если доля основных средств равна 40% текущих активов либо меньше данной величины	2
Если более 40%, но менее 80%	3
Если доля оборотных активов в активах составила 80% либо более	1
Все отрасли	
Если доля основных средств равна 40% текущих активов либо меньше данной величины	2
Если более 40%, но менее 70%	3
Если доля оборотных активов в активах составила 70% либо более	1
1.5 Мобильность активов (Всего текущих активов/всего постоянных активов.) Если в структуре баланса наибольший вес в активах составляют оборотные средства, то это свидетельствует о достаточно мобильной структуре активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств Заемщика	
Для производства, строительства, сферы услуг, либо несколько направлений деятельности	

Если текущие активы составляют менее 50% постоянных активов	1
Если текущие активы составляют от 50% до 100% постоянных активов	2
Если текущие активы составляют 100% и более	3
Для торговли	
Если текущие активы составляют менее 100% постоянных активов	1
Если текущие активы составляют от 100% до 150% постоянных активов	2
Если текущие активы составляют 150% и более	3
<p>1.6 Доля дебиторской задолженности в оборотных активах. Анализ дебиторской задолженности позволяет определить, как за анализируемый период изменился объем и доля задолженности в оборотных активах. Структура с низкой долей задолженности и высоким уровнем денежных средств может свидетельствовать о благополучном состоянии расчетов потребителей с заемщиком. Структура с высокой долей задолженности и низким уровнем денежных средств может свидетельствовать о проблемах, связанных с оплатой услуг заемщика, а также о преимущественно не денежном характере расчетов. Рост дебиторской задолженности может быть вызван наличием проблем с оплатой продукции (работ, услуг), активным представлением потребительского кредита. Если рост дебиторской задолженности не сопровождается соответствующим увеличением выручки, можно говорить об увеличении сроков погашения дебиторской задолженности, что косвенно свидетельствует о снижении ее качества. Снижение дебиторской задолженности может быть вызвано улучшением ситуации с оплатой продукции (работ, услуг) и о выборе оптимальной политики продаж.</p>	
Для производства, строительства либо нескольких направлений деятельности	
Если доля дебиторской задолженности в оборотных активах составила менее 20%	3
Если доля дебиторской задолженности в оборотных активах составила от 20% до 60%	2
Если доля дебиторской задолженности в оборотных активах составила 60% и более	1
Для торговли	
Если доля дебиторской задолженности в оборотных активах составила менее 60%	3

Если доля дебиторской задолженности в оборотных активах составила от 60% до 100%	2
Если доля дебиторской задолженности в оборотных активах составила 100%	1
Для сферы услуг	
Если доля дебиторской задолженности в оборотных активах составила менее 30%	3
Если доля дебиторской задолженности: в оборотных: активах составила от 30% до 70%	2
Если доля дебиторской задолженности в оборотных активах составила 70% и более	1
2. Анализ пассивов (вес- 10%)	
2.1 Доля собственных средств в пассивах («Собственный: капитал/всего пассив»). При анализе доли собственных средств в пассивах определяем происходит увеличение или снижение. Увеличение доли способствует росту финансовой устойчивости заемщика, снижение способствует снижению финансовой устойчивости Заемщика.	
Если произошло уменьшение доли собственных средств в пассивах на текущую дату мониторинга по сравнению с предыдущей	1
Если доля собственных средств в пассивах осталась на прежнем уровне	2
Если произошло увеличение доли собственных средств	3
2.2 Доля заемных средств в пассивах («(Всего текущих задолженностей + всего долгосрочных обязательств)/всего пассив»); Увеличение доли заемных средств в пассивах свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия в повышении степени его финансовых рисков, уменьшение свидетельствует о повышении финансовой независимости предприятия.	
Если произошло уменьшение доли заемных средств в пассивах на текущую дату мониторинга по сравнению с предыдущей	3
Если доля заемных средств в пассивах осталась на прежнем уровне	2
Если произошло увеличение доли заемных средств	1

2.3 Соотношение долгосрочных и краткосрочных источников средств («Всего долгосрочных обязательств/ всего текущих задолженностей»).

Преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости, преобладание долгосрочных источников в структуре заемных средств является позитивным фактом, который характеризует улучшение структуры баланса и уменьшение риска утраты финансовой устойчивости.

Для производства и строительства	
Если соотношение долгосрочных и краткосрочных источников средств составило менее 50%	1
Если соотношение долгосрочных и краткосрочных источников средств составило от 50% до 120%	2
Если соотношение долгосрочных и краткосрочных источников средств составило 120% и более	3
Для торговли, сферы услуг, либо несколько направлений деятельности	
Если соотношение долгосрочных и краткосрочных источников средств составило менее 40%	1
Если соотношение долгосрочных и краткосрочных источников средств составило от 40% до 100%	2
Если соотношение долгосрочных и краткосрочных источников средств составило 100% и более	3

3. Анализ кредиторской задолженности (вес-7%)

Задолженность перед государственными внебюджетными фондами, задолженность по налогам и сборам

Наличие задолженности у Заемщика перед государственными внебюджетными фондами, а также наличие задолженности по налогам и сборам увеличивает риски, так как в дальнейшем у Заемщика могут возникнуть затруднения при осуществлении своей деятельности при наличии данного фактора.

Если задолженность имеется	0
Если задолженности нет	3

4. Анализ финансовых результатов (вес -13%)

4.1 Валовая прибыль. Данный показатель оценивается с точки зрения наличия/отсутствия и увеличения/уменьшения. Снижение данного показателя говорит об уменьшении оборотов при сохранении прежней себестоимости, либо увеличении себестоимости производимой/продаваемой продукции. Увеличение же валовой прибыли является следствием либо роста выручки при сохранении прежней себестоимости, либо уменьшении себестоимости производимой/ продаваемой продукции.

Если валовая прибыль на текущую дату мониторинга по сравнению с предыдущей датой сократилась более, чем на 10%	0
Если валовая прибыль на текущую дату мониторинга по сравнению с предыдущей датой сократилась на 3%- 10%	1
Если валовая прибыль на текущую дату мониторинга по сравнению с предыдущей датой сократилась на величину от 0% - 3%	2
Если произошло увеличение валовой прибыли	3

4.2 Нераспределенная прибыль. Показатель является одним из основных, исходя из которого, определяется взнос по планируемому кредиту и, соответственно, сумма кредита. Снижение нераспределенной прибыли может говорить как о сезонном снижении финансового результата, так и об ухудшении финансового результата деятельности Заемщика, в общем (к примеру, несоизмеримому росту расходной части).

Если нераспределенная прибыль на текущую дату мониторинга по сравнению с предыдущей датой снизилась более, чем на 10%	0
Если нераспределенная прибыль на текущую дату мониторинга по сравнению с предыдущей датой сократилась на 3%-10%	1
Если нераспределенная прибыль на текущую дату мониторинга по сравнению с предыдущей датой сократилась на величину от 0% - 3%	2
Если произошло увеличение нераспределенной прибыли	3

5. Анализ движения денежных средств (вес -7 %)

5.1 Коэффициент достаточности собственных средств («Всего пассив/ собственный капитал»). Коэффициент определяет зависимость бизнеса от внешних источников, чем ниже данный показатель, тем выше риск при принятии решения о выдаче кредита.

Если данный коэффициент равен 0	0
Если коэффициент больше 0, но меньше или равен 2	3
Если коэффициент составил более 2, но меньше либо равен 5	2

Если данный коэффициент составил более 5	1
6. Анализ финансовой устойчивости (вес — 10%)	
6.1 Соотношение собственных и заемных средств («Собственный капитал/ (всего текущих задолженностей + всего долгосрочных обязательств)»).	
Соотношение собственных и заемных средств определяет зависимость от внешних источников. Чем меньше значение данного показателя, тем выше степень риска при принятии решения о выдаче кредита. За критическое значение показателя принимаю ноль. Превышение суммы задолженности над суммой собственных средств сигнализирует о финансовом риске.	
Для производства, торговли, несколько видов деятельности	
Если соотношение собственных средств к заемным составило менее 0,5	0
Если отношение составило от 0,5 до 1	1
Если отношение составило от 1 до 1,5	2
Если отношение составило 1,5 или более, либо нет задолженности	3
Для строительства	
Если соотношение собственных средств к заемным составило менее 0,5	0
Если отношение составило от 0,5 до 1	1
Если отношение составило от 1	2
Если отношение составило более 1, либо нет задолженности	3
Для сферы услуг	
Если соотношение собственных средств к заемным составило менее 0,6	0
Если отношение составило от 0,6 до 1,1	1
Если отношение составило от 1,1 до 1,5	2
Если отношение составило 1,5 или более, либо нет задолженности	3
7. Анализ платежеспособности (вес - 13%)	
Цель проведения анализа платежеспособности - определить возможности предприятия погасить краткосрочную задолженность легко реализуемыми средствами. Оценка ликвидности имеет большое значение, поскольку нехватка ликвидных средств может привести к неплатежеспособности даже у прибыльных фирм.	

7.1 Коэффициент текущей ликвидности («Всего текущих активов/ всего текущих задолженностей»). Коэффициент текущей ликвидности определяет, в какой мере текущие обязательства обеспечиваются текущими активами, то есть характеризует достаточность текущих активов для выполнения краткосрочных обязательств. Если значение показателя ниже 1, то текущие обязательства превышают текущие активы, что означает потерю ликвидности. Если значение показателя выше 1,3, то это говорит о нерациональном использовании средств (аккумуляция денежных средств в кассе, наличие избыточных ТМЗ или просроченной дебиторской задолженности). Увеличение коэффициента текущей ликвидности в динамике является благоприятным фактором, уменьшение — неблагоприятным.

Для производства	
Если данный коэффициент составил менее 1,2	1
Если данный коэффициент составил от 1,2 до 1,5, либо нет текущих задолженностей	3
Если данный коэффициент равен 1,5 или более до 2 включительно	2
Для торговли	
Если данный коэффициент составил менее 1,5	1
Если данный коэффициент составил от 1,5 до 2 включительно, либо нет текущих задолженностей	3
Если данный коэффициент более 2	2
Для строительства и сферы услуг	
Если данный коэффициент составил менее 0,9	1
Если данный коэффициент составил от 0,9 до 1,2, либо нет текущих задолженностей	3
Если данный коэффициент равен 1,2 или более	2
Несколько видов деятельности	
Если данный коэффициент составил менее 1	1
Если данный коэффициент составил от 1,0 до 1,3, либо нет текущих задолженностей	3
Если данный коэффициент равен 1,3 или более	2
7.2 Коэффициент срочношликвидности («Касса+банковский счет +сбережения +счета к получению + товар в пути +предоплата поставщикам/всего текущих задолженностей»)	

Коэффициент срочной ликвидности по смыслу показателю аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, при этом из расчета исключена наименее ликвидная часть текущих активов - «ТМЗ», «Готовая продукция», «Сырье и п/ф» и «Прочие текущие активы».

При анализе динамики данного показателя необходимо тщательно изучить причины. Например, если рост показателя обусловлен ростом дебиторской задолженности, то этот факт не характеризует деятельности предприятия с положительной стороны.

Для производства	
Если данный коэффициент составил менее 0,6	1
Если данный коэффициент составил от 0,6 до 0,8	3
Если данный коэффициент равен либо более 0,8	2
Для строительства или сферы услуг:	
Если данный коэффициент составил менее 0,4	1
Если данный коэффициент составил от 0,4 до 0,6	3
Если данный коэффициент равен либо более 0,6	2
Для торговли	
Если данный коэффициент составил менее 0,8	1
Если данный коэффициент составил от 0,8 до 1	3
Если данный коэффициент равен либо более 1	2
Несколько видов деятельности	
Если данный коэффициент составил менее 0,5	1
Если данный коэффициент составил от 0,5 до 0,7	3
Если данный коэффициент равен либо более 0,7	2

7.3 Коэффициент абсолютной ликвидности («Касса/ всего текущих задолженностей»)

Данный показатель характеризует способность немедленно расплатиться по своим обязательствам. Благоприятное значение показателя допускается от 0,1 до 0,2. Большее значение данного коэффициента свидетельствует о неэффективном использовании имеющихся средств.

Для производства, торговли, сферы услуг либо нескольких видов деятельности:	
Если коэффициент абсолютной ликвидности менее 0,1	1
Если данный коэффициент составил от 0,1 до 0,2 либо нет текущих задолженностей	3
Если данный коэффициент равен 0,2 либо больше	2
Для строительства	
Если данный коэффициент менее 0,1	1
Если данный коэффициент составил от 0,1 до 0,3, либо нет текущих задолженностей	3

Если данный коэффициент равен 0,3	2
8 Анализ деловой активности (вес - 7%)	
8.1 Скорость товарооборота («ТМЗ +Готовая продукция+Сырье и п/фабрикаты»)/общая стоимость * 30 дней)	
Скорость товарооборота показывает, сколько требуется времени для реализации товарно-материальных ценностей с целью погашения обязательств - чем меньше показатель оборачиваемости запасов в днях, тем меньше затоваривание и быстрее можно реализовать товарно-материальные ценности и погасить долги в случае необходимости.	
Если данный показатель равен 60 дням и меньше	3
Если данный показатель составил 61 -80 включительно	2
Если данный показатель более 80, но менее 180 дней	1
8.2 Оборачиваемость дебиторской задолженности («Счета к получению/общий объем реализации * 30 дней»)	
Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает: сколько дней в среднем осуществляется один цикл сбыта продукции или, другими словами, характеризует скорость получения платежей по счетам дебиторов. Значение данного показателя при анализе сравнивается со сроком заимствования средств.	
Для производства	
Если данный показатель меньше 20 дней	3
Если данный показатель составил от 20 до 31 дня	2
Если данный показатель составил 31 день и более	1
Для строительства, сферы услуг либо несколько видов деятельности	
Если данный показатель меньше 20 дней	3
Если данный показатель составил от 20 до 30 дней	2
Если данный показатель составил 30 дней и более	1
Для торговли	
Если данный показатель меньше 10 дней	3
Если данный показатель составил от 10 до 20 дней	2
Если данный показатель составил 20 дней и более	1
8.3 Оборачиваемость кредиторской задолженности («Счета к оплате/общая себестоимость * 30 дней»)	
Оборачиваемость кредиторской задолженности показывает, в течение какого времени в среднем осуществляются взаиморасчеты с поставщиками. Рост данного показателя говорит о недостаточно эффективном использовании товарно-материальных ценностей, полученных от поставщиков. Необходимо выявить причины: сложности в расчетах или продолжительный производственный цикл.	

Для производства, строительства, сферы услуг и если в бизнесе присутствует несколько видов деятельности	
Если данный показатель меньше 30 дней	3
Если данный показатель составил от 30 до 60 дней	2
Если данный показатель равен 60 дням	1
Для торговли	
Если данный показатель меньше 20 дней	3
Если данный показатель составил от 20 до 40 дней	2
Если данный показатель равен 40 дням	1
9. Анализ эффективности (вес — 13%)	
Цель- определение уровня рентабельности, которая отражает степень прибыльности	
9.1 Рентабельность продаж («Чистая прибыль/ общий объем реализации»)	
Рентабельность продаж - показатель, определяющий, какой процент прибыли от основной деятельности, получаемой с 1 рубля выручки предприятия процент прибыли предприятия	
Для производства, строительства, если несколько видов деятельности:	
Если данный показатель составил менее 5%	1
Если данный показатель составил от 5% до 10%	2
Если данный показатель равен 10% или более	3
Для торговли и сферы услуг	
Если данный показатель составил менее 10%	1
Если данный показатель составил от 10% до, 20%	2
Если данный показатель равен 20% или более	3
9.2 Рентабельность основной деятельности («Чистая прибыль/ (общая себестоимость + итога постоянных расходов)»)	
Рентабельность основной деятельности определяет процент прибыли от основной деятельности полученный с 1 рубля затрат на производство. Рост показателя обусловлен эффективностью производства.	
Для производства, строительства, несколько видов деятельности	
Если данный показатель составил менее 8%	1
Если данный показатель составил от 8% до 15%	2
Если данный показатель равен 15% или более	3
Для торговли и сферы услуг	
Если данный показатель составил менее 10%	1
Если данный показатель составил от 10% до 25%	2
Если данный показатель равен 25% или более	3

9.3 Рентабельность активов («Чистая прибыль / всего пассив»)	
Данный показатель определяет процент чистой прибыли полученный с каждого вложенного рубля.	
Для нескольких видов деятельности	
Если данный показатель составил менее 3%	1
Если данный показатель составил от 3% до 8%	2
Если данный показатель равен 8% или более	3
Для производства;	
Если данный показатель составил менее 5%	1
Если данный показатель составил от 5% до 8%	2
Если данный показатель равен 8% или более	3
Для строительства, торговли и сферы услуг	
Если данный показатель составил менее 5%	1
Если данный показатель составил от 5% до 10%	2
Если данный показатель равен 10% или более	3
9.4 Рентабельность чистых активов («Чистая прибыль / собственный капитал»)	
Получив результаты расчета данного показателя, можем увидеть, сколько процентов чистой прибыли приходится на вложенные собственные средства	
Для производства, строительства, либо если несколько видов деятельности	
Если данный показатель составил менее 3%	1
Если данный показатель составил от 3% до 5%	2
Если данный показатель равен 5% или более	3
Для торговли и сферы услуг	
Если данный показатель составил менее 5%	1
Если данный показатель составил от 5% до 15%	2
Если данный показатель равен 15% или более	3
10. Наличие сезонности (вес —10%)	
Если сезонность характерна	1
Если не характерна	2

Анализ рисков деятельности Заемщика

1. Длительность работы Заемщика в бизнесе (вес - 25%)	
Если длительность составляет 0,5 года	1
Если длительность работы заемщика от 0,5 до 3	2

Если длительность работы заемщика в бизнесе более 3-х лет	3
2. Степень диверсификации рисков в зависимости от видов деятельности Заемщика (вес -20%)	
Если в бизнесе заемщика присутствует одно направление деятельности	1
Если 2 направления деятельности	2
Если 3 направления	3
3. Качество кредитной истории (вес —25%)	
Хорошее	3
Среднее	2
Неудовлетворительное	1
4. Срок обслуживания в банке (вес -15%)	
Если заемщик в Банке не обслуживается	0
Если срок обслуживания заемщика в Банке составил менее 0,5 года	1
Если срок обслуживания составил от 0,5 до 2 лет	2
Если срок обслуживания в банке составил более 2-х лет	3
5. Теснота сотрудничества Заемщика с Банком (вес — 15%)	
На основе анализа данного показателя определяем степень «привязанности» Заемщика к Банку. Чем большим количеством продуктов Банка пользуется Заемщик (без учета расчетных счетов, используемых для гашения текущих кредитов в Банке), тем сильнее он «привязан» к Банку и тем меньше риск невозврата ссуды.	
Если заемщик не пользуется продуктами Банка	0
Если заемщик пользуется одним продуктом	1
Если двумя продуктами	2
Если тремя и более	3