



КАНАДСЬКО-УКРАЇНСЬКИЙ
ГЕНДЕРНИЙ ФОНД



Українська Асоціація Маркетингу

**Всеукраїнська громадська організація
"Українська Асоціація Маркетингу"
за підтримки Канадського агентства
міжнародного розвитку
Посольства Канади в Україні,
Канадсько-українського гендерного фонду
презентує проект**

"ПАРТНЕРСТВО ЖІНОК ТА ЧОЛОВІКІВ У БІЗНЕСІ"

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

**Проведення практичних тренінгів
з бізнес-планування
та інвестиційного менеджменту**

**Олена Каніщенко,
кандидат економічних наук**

**Ірина Лилик,
кандидат економічних наук**

**Київ
2003**



Лилик Ірина Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент, генеральний директор Української асоціації маркетингу, заступник головного редактора журналу “Маркетинг в Україні”. З 1998 року є членом Ради Всеукраїнської громадської організації “Ліга жінок-виборців України 50/50”.

Як тренер з бізнес-планування проходила стажування у Мічиганському державному університеті (Іст-Лансінг, США.), у Sandholm Associates AB (Швеція), Mitsubishi Research Institute Inc., (Японія).



Олена Каніщенко, доцент кафедри промислового маркетингу Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут” – викладає курси з маркетингу та міжнародного бізнесу в провідних університетах та бізнес-школах України, проводить тренінги з міжнародного маркетингу та практики викладання бізнес-дисциплін. З 2002 року веде клас з міжнародної логістики програми MBA Університету Верони, Італія.

Навчалася в Швеції, Німеччині, США. Фулбрайт-стипендіат – стажувалася в Університеті Південної Флориди, США. Практикувалась та співробітничала з багатьма провідними компаніями.

Лауреат Всеукраїнських та міжнародних конкурсів з ситуаційних вправ.

Рецензенти:

Гребньов Микола Георгійович, кандидат економічних наук, заступник декана вечірнього факультету КНЕУ.

Солнцев Сергій Олексійович, доктор фізико-математичних наук, професор кафедри промислового маркетингу НТУУ “КПІ”.

Рекомендовано Вченою радою Київського національного економічного університету.

Протокол засідання №3 від 24 жовтня 2002 року.

Бізнес-планування. Проведення практичних тренінгів з бізнес-планування та інвестиційного менеджменту: Навчально-методичний посібник для слухачів системи перепідготовки фахівців для малого та середнього бізнесу / О.Л. Каніщенко, І.В. Лилик. - К.: Українська Асоціація Маркетингу, 2003. - 96 с.

Літературний редактор - Гвоздецький П.М. Верстка, дизайн - Шиманський М.О.

Надруковано в ПП “Демос Сервіс”, м. Київ, проспект Перемоги, 67.

Замовлення № Тираж 270 прим. Формат 60x80/16. Умов.-друк. арк. 4.

ЗМІСТ

1. Схема бізнес-плану
2. Позиція банку та інвестиційних компаній
3. Визначення бізнесу
4. Стратегічні та тактичні цілі бізнесу
5. План маркетингу
6. Оцінка фінансового стану підприємства
7. Концепція ефективності проекту
8. Цінність грошей у часі
9. Основні фінансові критерії ефективності проекту
10. Розрахунок точки беззбитковості
11. Техніка розрахунку стандартних фінансових критеріїв
12. Ризики проекту
13. Оцінка ризиків
14. Виконання практичних завдань
15. Додатки



КАНАДСЬКО-УКРАЇНСЬКИЙ
ГЕНДЕРНИЙ ФОНД

Канадсько-український гендерний фонд (КУГФ) засновано у вересні 2000 року Канадським бюро міжнародного розвитку.

Місія КУГФ — підтримка реформаційних ініціатив щодо запровадження гендерної рівності в Україні шляхом фінансування проектів, запропонованих українськими установами (державними, неурядовими, академічними) на місцевому, обласному та національному рівнях.

Гендер є окресленим набором характеристик у культурному аспекті, що визначають соціальну поведінку жінок і чоловіків та стосунки між ними. Таким чином, гендер стосується не просто жінок і чоловіків, а й відносин між ними та шляхів їх соціальної побудови. Подібно до концепції класів, раси та етнічності, концепція гендеру є аналітичним знаряддям для розуміння та глибокого осмислення соціальних процесів.

Гендерна рівність означає: жінки та чоловіки користуються однаковим статусом; жінки та чоловіки мають однакові умови для реалізації усіх прав людини і можливість робити посильний внесок у національний, політичний, економічний та соціальний розвиток, користуватися результатами своєї діяльності. Сьогодні концепція гендеру визначає, що інколи необхідне різне ставлення до жінок і чоловіків для досягнення тотожності результатів з погляду на умови життя чи для компенсації дискримінації в минулому.

З Канадської Хартії прав та свобод

Канадсько-український гендерний фонд
<http://www.genderfund.com.ua>



Метою проекту "Партнерство жінок та чоловіків у бізнесі" є формування гендерної бізнес-культури в Україні. Гендерна культура в економічних відносинах становить основу гендерної культури в суспільстві, сприяє отриманню гендерних знань,

Гендерні знання — це набір знань та інформації щодо формування партнерських стосунків між жінками та чоловіками. Актуальність проекту полягає в тому, що керівники малих та середніх підприємств отримують необхідні знання та ситуативні поради для активізації розвитку бізнесу з урахуванням культури взаємовідносин чоловіків та жінок при веденні справи.

Ми запрошуємо на заняття жінок і чоловіків, які є керівниками підприємств малого та середнього бізнесу, нещодавно відкрили свою справу, або зареєструвалися у державних органах як індивідуальні підприємці.

*Учасники проекту пропонують
чотири дводенні тренінги:*

- ◆ *сучасні психотехнології в бізнесі;*
- ◆ *основи маркетингу;*
- ◆ *бізнес-планування;*
- ◆ *соціально-трудова відносина з врахуванням гендерного аспекту.*

Докладніше про це — на веб-сайті УАМ:
<http://uam.iatp.org.ua>



Всеукраїнська громадська організація
**Українська
Асоціація Маркетингу**

Місія

- ♦ формування цивілізованого бізнес-середовища в Україні
- ♦ просування та розвиток маркетингу як фактору, що визначає економічний розвиток та добробут України
- ♦ підтримка малого та середнього бізнесу шляхом впровадження маркетингових методів ведення господарської діяльності

Філософія Асоціації

бути голосом фахівців-маркетологів в Україні

Основні проекти

- ♦ видання журналу "Маркетинг в Україні", який визнано фаховим з економічних дисциплін
- ♦ проведення семінарів та тренінгів з маркетингу
- ♦ проведення круглих столів для пошуку спільних інтересів та опрацювання корпоративних позицій українських товаровиробників та маркетологів
- ♦ проведення конференцій

**МАРКЕТИНГ
в Україні**

Видання Української Асоціації Маркетингу
Передплатний індекс – 22942

- ✓ Новини українського маркетингу
- ✓ Огляд ринків
- ✓ Прикладні аспекти маркетингової діяльності
- ✓ Маркетингова товарна політика
- ✓ Маркетинг у світі
- ✓ Теорія маркетингу
- ✓ Нове у викладанні маркетингу
- ✓ Інтерв'ю, репортажі

Передплатити журнал можна:

- ♦ у будь-якому відділенні зв'язку
- ♦ через передплатні агенції
- ♦ безпосередньо в редакції журналу за адресою:

м.Київ, проспект Перемоги 54/1, оф.436.

Тел/факс: (044) **456-08-94; 459-62-09**

e-mail: uma@kneu.kiev.ua,
primak@kneu.kiev.ua

<http://uam.iatp.org.ua>

УПРАВЛІННЯ, ЩО СПРЯМОВАНЕ НА УСПІХ

Ні результати, ні ресурси не існують усередині бізнесу. І ті, й інші існують поза ним.

***Пітер Ф. Друкер (Peter Drucker)
"Управління, націлене на результати".***

Управління - це мотиваційний процес планування, організації та контролю, необхідний для того, щоб сформулювати мету організації та досягти бажаних результатів.

Бізнес-план може бути використаний для :

1. Зовнішніх цілей:

- ❖ переконати інвестора, кредитора або партнера по бізнесу, що Ваш проект життєздатний

2. Внутрішніх цілей:

- ❖ проаналізувати сильні та слабкі сторони компанії;
- ❖ визначити конкретні цілі бізнесу;
- ❖ скласти план діяльності для досягнення мети і визначити контрольні етапи

Що являє собою бізнес-план?

Бізнес-план:

- ❖ дає опис Вашого бізнесу на певний період часу;
- ❖ опосередковано показує рівень успішності розпочатої Вами справи;
- ❖ окреслює перспективи зростання та розвитку на майбутнє;
- ❖ описує найбільш важливі аспекти діяльності Вашого підприємства;
- ❖ дає уявлення кредиторам, інвесторам і партнерам про потенційний сенс Вашого підприємництва.

КОМПОНЕНТИ БІЗНЕС-ПЛАНУ

- ❖ Резюме
- ❖ Компанія
- ❖ Ринок
- ❖ Проект
- ❖ План реалізації проекту
- ❖ Додатки

Що таке інвестиція?

Інвестиції — всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємництва, внаслідок чого створюється прибуток та досягається соціальний ефект.

Інвестиція означає відмову від поточного споживання на користь майбутнього споживання

Е. Дж. Долан, Д. Е. Ліндсей.

1. Інвестиція — це вкладення і довготермінове використання капіталу з метою подальшого його збільшення.
2. Інвестиція пов'язана з поняттям часу та ризику.

Прибуток — це винагорода за правильно, критично оцінену невизначеність.

ПОЗИЦІЯ БАНКУ

1. Основна мотивація банку при наданні позики:
 - ❖ кредитори повинні заробляти гроші, надаючи позики;
 - ❖ кредитори повинні акумулювати вільні грошові кошти фірм для того, щоб мати гроші для позики;
 - ❖ кредитори повинні створювати умови для відкриття рахунків у їхньому банку;
 - ❖ кредитори повинні бути фінансово безпечними;
 - ❖ банки бояться ризиків при інвестуванні та наданні так званих поганих позик.

Банківська справа

Банк надає своїм клієнтам (вкладникам та позичальникам) відомі послуги і натомість отримує від них ту чи іншу форму оплати.

Баланс банку показує відомі активи, відомі обов'язки та відомий власний капітал.

Принцип часткових резервів, нові депозити мають тенденцію врівноважувати, ті, що вилючаються, бо лише невелика кількість коштів є нормально необхідною для зберігання у сейфах банку

Активи	Пасиви
Резерви + \$ 1000	Депозити + \$1000
Всього + \$1000	Всього + \$1000

Активи	Пасиви
Резерви + \$ 200	Депозити + \$1000
Позики та інвестиції + \$ 800	
Всього + \$1000	Всього + \$1000

Позабанківські форми залучення інвестицій

1. Особливості позабанківського інвестування та кредитування.
2. Комерційний інвестиційний кредит зарубіжних корпорацій.
3. Портфельні інвестиційні кредити.

Визначення розміру відсоткової ставки за послугування банківським кредитом

Найвагоміші фактори:

1. Розмір базової відсоткової ставки (за нею НБУ надає кредити комерційним банкам).
2. Співвідношення попиту і пропозиції на кредит.
3. Інфляція:
 - ❖ номінальна відсоткова ставка, що виражена в доларах за поточним курсом;
 - ❖ реальна відсоткова ставка, де номінальна ставка відсотка — рівень інфляції.
4. Визначення відсоткової ставки при наданні міжнародних кредитів:
 - ❖ $LIBOR + \% \text{кредитного ризику країни} + \% \text{кредитного ризику проекту} + \text{маржа комерційного банку}$;
 - ❖ $LIBOR - \text{"London Inter Bank Offer Rate"}$ - відсоткова ставка на Лондонській міжбанківській біржі по депозитах.

4 основні питання кредитора

1. Що Ви збираєтесь робити з грошми?
2. Яка сума грошей Вам необхідна?
3. Коли Вам потрібні ці гроші?
4. Як і коли Ви збираєтесь повернути ці гроші?

Аналіз кредитної заявки CAMPARI

- С - характеристика (особисті риси) клієнта;
А - здатність повернути позику;
М - маржа (доходність);
Р - з якою метою береться позика;
А - розмір позики;
Р - умови погашення позики;
І - страхування ризику в разі не погашення позики.



ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ
КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК

WEST-UKRAINIAN
COMMERCIAL BANK

ЗАЯВА НА ОТРИМАННЯ КРЕДИТУ

Позичальник _____

1. Сума кредиту _____

2. Строк кредиту _____

3. Мета кредиту _____

4. Вид забезпечення _____

4.1. Запропонована застава (документи, що підтверджують право власності) _____

4.2. Оціночна вартість застави (балансова, експертна) _____

4.3. Погоджувальні документи про надання застави (рішення Зборів акціонерів, згода членів сім'ї, довіреності тощо) _____

КАРТКА ПОЗИЧАЛЬНИКА

1. Дата " _____ " _____ 2000 р.

2. Повне найменування позичальника _____

3. Юридична адреса підприємства:

Індекс _____

Область _____

Район _____

Місто (селище, село) _____

Адреса _____

Телефон, факс _____

4. Фінансові реквізити:

поточний рахунок _____

(номер рахунку)

_____ (МФО, назва банку, адреса банку, дата відкриття рахунку)

валютний рахунок _____

(номер рахунку)

_____ (МФО, назва банку, адреса банку, дата відкриття рахунку)

повне найменування податкової адміністрації, в якій зареєст-
рований позичальник _____

5. Дата створення підприємства

Реєстраційний номер підприємства, дата реєстрації, ким
підприємство зареєстроване _____

6. Основні види діяльності _____

7. Наявність ліцензій на окремі види діяльності, що підлягають ліцензуванню, номери ліцензій, ким видані _____

8. Форма власності _____

9. Правова форма підприємства (АТ, ЗАТ, ТОВ, тощо) _____

10. Організаційна структура підприємства (центральный офіс, відділи, філіали) _____

11. Чисельність працівників _____

12. Керівництво підприємства

Посада	Директор	Гол. бухгалтер	Інші відпов. особи
ПІБ			
Дата і місце народження			
Паспортні дані (серія, номер)			
Ким виданий			
Дата видачі			
Прописка			
Скільки років обіймає посаду			
Освіта			

Можливі обмеження в прийнятті рішень керівництвом підприємства _____

13. Засновники підприємства та їх частка у власності

Дані	1	2	3
Назва підприємства (для юридичних осіб) ПІБ (для фізичних осіб)			
Адреса			
Частка у власності, %			
Форма внеску до статутного фонду (грошова, натуральна)			

14. Участь в інших господарських суб'єктах (опис суб'єктів, їх капітал, учасники, частка позичальника). Перелік дочірніх та споріднених підприємств, їх відношення до підприємства

Дані	1	2	3
Назва підприємства (для юридичних осіб)			
Адреса			

15. Інвестиційна діяльність підприємства (вид інвестиції)

16. Наявність заборгованості по картотеці №2 _____

17. Заборгованість по кредитах станом на «___» _____ 2002 р.

18. Позабалансові зобов'язання (видані гарантії та поруки)

Вид	Сума (тис. грн)	Термін дії	Забезпечення

19. Поточна заборгованість іншим банкам і підприємствам

	1	2	3
Вид кредиту			
Призначення кредиту			
Сума кредиту			
Відсоткова ставка			
Фактична заборгованість			
Термін отримання			
Термін повернення			
Забезпечення			

"Достовірність відомостей, представлених для одержання позики, засвідчую"

Керівник _____ / _____ /

Головний бухгалтер _____ / _____ /

"Із змістом статей 148-3, 148-4, 148-5, 148-6, 148-7, 156-2, 156-3 Кримінального кодексу України ознайомлений

Керівник _____ / _____ /

Головний бухгалтер _____ / _____ /

Ризики банків при наданні кредитів

1. Ризик несплати позичальником основного боргу.
2. Ризик несплати відсотків, що мають бути виплачені кредитору.

**НЕЗВАЖАЮЧИ НА ТЕ, ЩО ОСНОВНИЙ ДОХІД
БАНКАМ ДАЮТЬ ПОЗИКИ, МОТИВАЦІЯ
БАНКУ – ПОВЕРНЕННЯ ВЛАСНИХ ГРОШЕЙ**

Засоби захисту банків від кредитного ризику

1. Лімітування кредитів — встановлення сум граничної заборгованості по позиках окремому позичальнику.
2. Диверсифікація позик та розподіл позичкових грошових коштів серед різних суб'єктів.
3. Оперативність при стягненні боргу.
4. Страхування кредитних операцій.
5. Обов'язкова застава.

Вимоги до застави

1. Висока ліквідність.
2. Властивість до довготривалого зберігання (як мінімум на термін погашення кредиту).
3. Стабільність цін на заставне майно.
4. Низькі витрати щодо зберігання та реалізації застави.



Методика визначення величини застави

Застава = сума кредиту + відсоток + ризик банку

Банки часто прагнуть мати заставне забезпечення вдвоє більшим, ніж сума кредиту.

МЕНТАЛІТЕТ БАНКІРА – ОТРИМАТИ ЯКОМОГО БІЛЬШЕ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

ЧИМ БІЛЬША ЗАСТАВА,
ТИМ МЕНШЕ КРИТИКИ
ВІД БАНКІВСЬКОГО
КОНТРОЛЕРА



Застава

За кредити під обіговий капітал банки приймають дебіторські рахунки не старше 90 днів, які, як і товарно-матеріальні запаси та готову продукцію, можна легко продати.

Під довгострокові кредити вони вимагають основні засоби — верстати, устаткування, землю.

Банки надають кредити з урахуванням відсотка від грошових коштів, які, за їхньою оцінкою, вони зможуть отримати при вимушеній ліквідації активів. Наводимо приклад:

- банки надають від 80 до 85% номінальної суми кваліфікованих дебіторських рахунків;
- від 20 до 40% — від перепроданої вартості кваліфікованих товарно-матеріальних запасів;
- до 60% від суми грошових коштів, які вони могли б отримати в разі вимушеного продажу основних засобів на аукціоні.

Основні аспекти банківської мудрості

1. Характер
2. Потужність
3. Капітал
4. Умови
5. Застава.

Кредитний рейтинг. Якщо компанія не виконала зобов'язань один раз, банк передбачає, що це може статися знову.

Коли країна перебуває у фазі економічного спаду, то банки стають дуже вибагливими при виборі застави, вони ретельно вивчають прогнози грошових потоків.

ЩО ПОВИННО БУТИ У БІЗНЕС-ПЛАНІ?

1. Опис бізнесу за певний період часу.
2. Аналіз сучасного стану бізнесу.
3. Перспективи розвитку підприємства.
4. Опис конкурентоспроможного проекту.

Визначення бізнесу

Що таке наш бізнес?

- ❖ визначається споживачем, а не виробником;
- ❖ визначається ступенем задоволення клієнта при купівлі продукту або послуги;
- ❖ може оцінюватися лише з точки зору споживача та ринку.

**ФОРМУЛЮВАННЯ МІСІЇ –
ЦЕ ФОРМУЛЮВАННЯ МЕТИ КОМПАНІЇ:
ЧОГО ВОНА ХОЧЕ ДОСЯГТИ В
ШИРОКОМУ РОЗУМІННІ**

СТРАТЕГІЧНІ І ТАКТИЧНІ ЦІЛІ БІЗНЕСУ

Стратегічна мета бізнесу — забезпечити життєдіяльність фірми на довготривалий період.

Тактичні цілі — цілі підлеглого характеру, сукупне досягнення яких дає можливість реалізувати стратегічну мету фірми.

Вимоги до тактичних цілей:

- ❖ мають бути конкретними та вимірними;
- ❖ орієнтованими в часі;
- ❖ які можна досягти;
- ❖ взаємопідтримуючими.

"Думати глобально, діяти локально"

(Компанія Levi Strauss)

Рішення, що є типовими для функцій управління

Планування
1. Яка наша надмета або природа нашого бізнесу? 2. Якими повинні бути наші цілі? 3. Які зміни відбуватимуться у зовнішньому оточенні і як вони позначаються та позначатимуться в майбутньому на організації? 4. Яку стратегію і тактику ми повинні обрати для досягнення поставлених цілей?
Організація діяльності
1. Яким чином потрібно структурувати роботу організації? Як можна укрупнити блоки робіт, які виконуються? 2. Як скоординувати функціонування цих блоків, щоб процес був гармонійним і не було протиріччя? 3. Прийняття яких рішень є можливим на кожному рівні організації? 4. Чи потрібно нам змінювати структуру організації внаслідок змін у зовнішньому середовищі?
Мотивація
1. Що потрібно працюючим? 2. Якою мірою їх потреби задовольняються внаслідок наближення організації до своєї стратегічної мети? 3. Що можна зробити для збільшення продуктивності праці?
Контроль
1. Як можна вимірювати результати роботи? 2. Як часто потрібно вимірювати результати роботи? 3. Як ми наближаємося до мети? 4. Чому ми не наближаємося до мети?

ПЛАН МАРКЕТИНГУ

Дайте відповідь на наступні запитання:

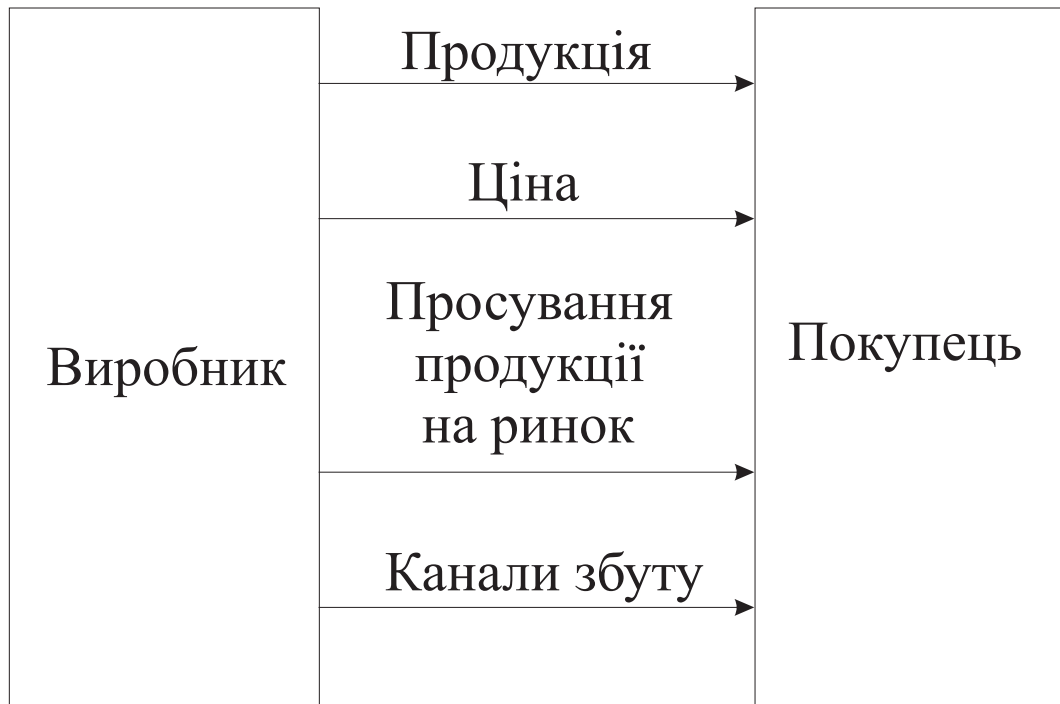
- ❖ Хто є Вашим клієнтом?
- ❖ Де знаходиться Ваш клієнт?
- ❖ Що купує Ваш клієнт?
- ❖ Як купує Ваш клієнт?
- ❖ Де купує Ваш клієнт?
- ❖ Хто є Вашим улюбленим клієнтом?
- ❖ **ЩО ЦІНУЄ ВАШ КЛІЄНТ?**

Маркетинг (marketing) — це соціальний та управлінський процес, за допомогою якого окремі особи та групи задовольняють свої потреби через створення товарів і споживчих цінностей та обміну ними.

"Мета маркетингу — зробити зусилля щодо збуту зайвими. Мета маркетингу — пізнати і зрозуміти клієнта настільки, щоб товар або послуга точно збігалися з його вимогами та продавали самі себе."

Пітер Ф. Друкер (Peter Drucker).

Внутрішні чинники



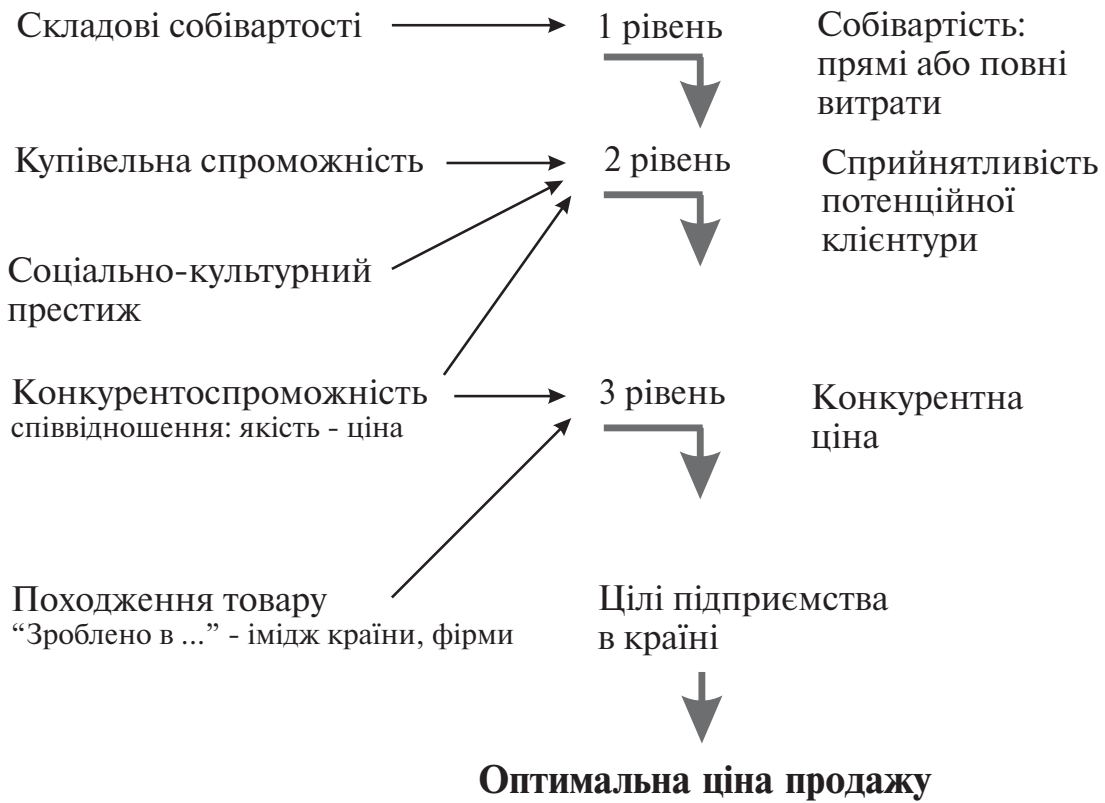
Маркетингове планування включає визначення маркетингової стратегії, яка допоможе компанії в досягненні її стратегічної мети.

Зовнішні чинники, що впливають на роботу організації, її постачальників та споживачів

СОЦІАЛЬНІ	ЕКОНОМІЧНІ	ТЕХНОЛОГІЧНІ	КОНКУРЕНЦІЯ	РЕГУЛЯТИВНІ
• Демографічні зміни • Зміни в культурі	• Макроекономічні умови • Доходи споживачів	• Зміни в технології • Вплив технологій на довкілля	• Альтернативні форми конкуренції	• Антимонопольне законодавство • Закони, що впливають на маркетингові заходи • Захист прав споживачів

МАРКЕТИНГОВИЙ КОМПЛЕКС (4 P's of Marketing) Набір контрольованих маркетингових інструментів – товар, ціна, методи розповсюдження та просування товару, сукупність яких компанія використовує для отримання бажаної реакції цільового ринку.			
Товар	Просування	Ціна	Розповсюдження товару
➤ Асортимент товарів ➤ Якість ➤ Дизайн ➤ Властивості ➤ Торгова марка ➤ Упаковка ➤ Сервіс ➤ Гарантії	◆ Реклама ◆ Особистий продаж ◆ Стимулювання збуту ◆ PR	• Ціна • Скидки • Терміни платежу • Умови кредитування	✧ Канали збуту ✧ Сегмент ринку ✧ Місце розташування ✧ Складські запаси ✧ Транспортування
Цільовий ринок			

Фактори ціноутворення



Відмінність маркетингу від збуту

З Б У Т	М А Р К Е Т И Н Г
Головне – продукція	Головне – потреби клієнта
Спочатку виробляємо продукцію, а потім думаємо, як її продати	Після «розвідки» необхідно вирішувати, як розробити та доставити на ринок очікувану продукцію
Планування розраховано на коротку перспективу	Планування багатофазове – продукт обов'язково веде до майбутнього продукту
Управління орієнтоване на збут	Управління орієнтоване на прибуток
Потреби продавців – на першому плані	Потреби клієнтів на першому плані

ЦІЛЬОВОЙ РИНОК

Визначте свій сегмент ринку

Сегментація ринку (market segmentation) – визначення у межах ринку чіткої групи споживачів на підставі різниці у потребах, характеристиках та поведінці з метою розробки для кожної групи окремих комплексів маркетингу.

Масовий маркетинг – використання одного і того ж товару, методів стимулювання та розподілу, незважаючи на специфічні потреби споживачів.

Маркетинг сегментів (segment marketing) – формування компанією пропозицій товарів та послуг, які значною мірою пристосовані до специфічних потреб споживачів і належать до одного або кількох сегментів ринку.

Маркетинг на рівні ринкових ніш (niche marketing) – формування компанією пропозицій товарів та послуг, значною мірою пристосованих до специфічних потреб споживачів одного або кількох підсегментів ринку нерідко з меншим рівнем конкурентності.

Мікромаркетинг (micromarketing) – форма цільового маркетингу, за якого компанія орієнтує свої маркетингові програми на потреби чітко визначеного та досить вузького кола (географічно, демографічно, психографічно) сегментів ринку.

Індивідуальний маркетинг (individual marketing) – пристосування товарного асортименту і маркетингових програм до потреб та переваг окремих споживачів.

ДЕЯКІ ЗМІННІ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ ДЛЯ СЕГМЕНТУВАННЯ СПОЖИВЧИХ РИНКІВ	
За географічною ознакою	
Країна	Україна
Регіон	Східний, Західний, Центральний, Південний ...
Область	За величиною
Місто (за кількістю жителів)	Менш ніж 5 тис.; 5-20 тис.; 20-50 тис.; 50-100 тис.; 100-250 тис.; 250-500 тис.; 0,5-1 млн.; 1-3 млн.....
Щільність населення	Місто, передмістя, сільська місцевість
Клімат	Теплий, холодний
За демографічною ознакою	
Вік (років)	До 6; 6-11; 12-19; 20-34; 35-49; 50-64; 65 і старші
Стать	Чоловік, жінка
Кількість осіб в родині	1-2; 3-4; 5 і більше
Етапи життєвого циклу родини	Молодята, молода родина без дітей, молода родина з молодшою дитиною віком до 6 років; молода родина з молодшою дитиною віком 6 років; люди похилого віку з дітьми ...
Рівень доходів	
Рід занять	Інтелігенція, управлінці, технічні спеціалісти, фермери
Освіта	
Національність	
За психографічним принципом	
Належність до суспільної верстви	Робочий клас, середній клас...
Спосіб життя	
Тип особи	
За принципом поведінки	
Стиль придбання товару	Регулярно, в особливих випадках
Переваги	Рівень якості, рівень сервісу...
Статус користувача	Не користувався, колишні користувачі...

Визначте максимально можливий рівень продажу

Максимально можливий рівень продажу означає чітко описаний обсяг продажу за певний час.

Покажіть ріст ринку

Розширення ринку — це економічна доцільність вашого проекту.

Практичне завдання:**Характеристика Вашого клієнта:**

Назвіть основні групи клієнтів: _____.

Назвіть найбільш характерні риси та потреби кожної із вказаних груп _____.

Опишіть майбутнього клієнта _____.

Опишіть Вашого улюбленого клієнта _____.

Покажіть, чому він надасть перевагу Вашому товару _____.

Вкажіть причини виходу на нові ринки _____.

Визначте свій цільовий ринок: _____.

Визначте свій потенціальний ринок: _____.

Визначте ємність ринку: _____.

Відмінності між PR та рекламою

РЕКЛАМА		PR
Агресивний збут товарів та послуг	Мета	Здобути розуміння та довіру з боку суспільства
Маркетинг (освоєння ринку)	Функції	Менеджмент (функції управління та контролю)
Споживач відібране з метою збуту	Об'єкт	Громадянське суспільство в широкому розумінні слова
Реклама з використанням ЗМІ		PR з використанням ЗМІ (паблісіті)
Можливість вільного вибору медіа	Особливості	Рішення про друк приймають самі ЗМІ
Право на угоду щодо медіа-місця належить фірмі (покупцю)	Право вирішення щодо медіа - місця	Як правило, фірма лише сприяє в наданні інформації, не маючи права вирішувати
Невисокий, бо йдеться лише про позицію фірми	Ступінь довіри	Об'єктивно високий
Рекламні шпальти	Шпальта розміщення	Шпальти новин
Можливість планування у зв'язку з прийняттям рішення фірмою (можливість повтору)	Планування повідомлень	Невизначеність у зв'язку з тим, що рішення приймають ЗМІ (одноразовість новин)

РЕКЛАМА

ПЛАН ДІЯЛЬНОСТІ

Фінансові кошти: на місяць на рік				
ПЛАН РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ				
	Засоби (де буде розміщена інформація)	Інформація	Частота	Ціна
1 квартал				
2 квартал				
3 квартал				
4 квартал				

Досліджуємо ефективність реклами _____

SWOT – АНАЛІЗ ДЛЯ ФІРМИ ТА ПРОВІДНИХ КОНКУРЕНТІВ

- S** - (*strengths*) – сильні сторони;
W - (*weaknesses internal*) – слабкі сторони;
O - (*opportunities*) – можливості;
T - (*threats*) – загрози

Питання (для S і W) аналізу на кожному цільовому ринку:

- ❖ сфера діяльності і мету;
- ❖ ринкова позиція;
- ❖ цільові ринкові сегменти і характеристики споживачів;
- ❖ стратегія позиціонування згідно маркетингової програми;
- ❖ фінансові, технічні та операційні можливості;
- ❖ управлінський досвід і можливості;
- ❖ спеціальні можливості (наприклад, доступ до ресурсів, патентів).

Підходи до визначення конкурентоздатності фірм

- (1) акцентований на споживачах – найбільш повно відповідає сучасній концепції маркетингу;
- (2) акцентований на конкурентах – головну увагу приділяє аналізу стратегії і тактики фірм, які вважаються головними конкурентами у сегменті.

Аналіз сильних і слабких сторін фірми порівняно з конкурентами

	Рейтинг порівняно з конкурентами				
	Вагове значення фактора	Фірма 1-20 балів	Конкурент А 1-20 балів	Конкурент Б 1-20 балів	Конкурент В 1-20 балів
1. Реакція на зміну попиту споживачів					
2. Розуміння мотивів споживачів					
3. Лояльність споживачів до фірми					
4. Відповідність технологій ринковим умовам					
5. Наявність інвестицій для розширення ринку					
6. Чітке визначення часу для нововведень					
7. Можливість доступу до цільового ринку					
8. Строки ,необхідні для розробки нових товарів					
9. Унікальність конкурентної позиції					
10. Імідж марки					
11. Можливість уникнення цінових війн					
12. Максимізація віддачі на маркетингові витрати					
13. Наявність каналів розподілу					
14. Швидкість доставки товару					
15. Рекламний бюджет					
16. Ефективність засобів щодо стимулювання збуту					
17. Обсяги збуту, прибутковість					
18. Надання післяпродажних послуг					
19. Якість товару					
20. Патентний захист					
21. Можливості зниження ціни					
22. Маркетинговий бюджет					
23. Якість маркетингових досліджень					
24. Інформаційна система					
25. Кваліфікація персоналу					
26. Стимулювання персоналу					
27. Кваліфікація управлінських кадрів					
28. Організаційна ефективність					
29. Постійний аналіз і узагальнення досвіду тощо					
Всього	1	SWf	Swk1	Swk2	Swk3

Аналіз нових можливостей

Можливості	Значимість фактора (1)	Ймовірність настання (2)	Оцінка (3)=(1)*(2)
1. Можливості злиття			
2. Технологічні зміни			
3. Політичні зміни			
4. Розмір ринку			
5. Можливості зростання ринку			
6. Наявність незадоволених споживачів			
7. Недоліки існуючих конкурентних позицій			
8. Відсутність сегментації ринку			
9. Невелика численність або слабкість конкурентів			
10. Стабільна структура затрат			
11. Низькі ціни проникнення			
12. Висока ефективність системи просування			
13. Низький рівень інвестицій			
14. Низький ступінь ризику			
15. Зміни щодо сильних і слабких сторін			
Всього	1		Os

Аналіз факторів загрози ефективній діяльності

Загрози	Значимість фактора (1)	Ймовірність настання (2)	Оцінка (3)=(1)*(2)
1. Реакція з боку існуючих конкурентів			
2. Можливість появи нових конкурентів			
3. Можливість конкуренції з боку колишніх конкурентів			
4. Зниження цін проникнення			
5. Зміна споживчих мотивацій			
6. Збільшення сили покупців			
7. Збільшення кількості сегментів			
8. Технологічні зміни			
9. Ресурсозберігання і ціни поставок			
10. Економічний спад			
11. Зміни в законодавстві			
12. Політичні зміни			
13. Зміна валютних курсів			
14. Забруднення навколишнього середовища			

Найважливіші критичні фактори успіху (critical succes factors - CSF)

- ціна продажу,
- ефективна доставка,
- технічна досконалість,
- якість післяпродажного сервісу,
- надійність,
- простота експлуатації,
- безпека користування,
- простота технічного супроводження,
- наявність запасних частин та їх вартість,
- привабливий зовнішній вигляд/форма,
- висока гнучкість і адаптивність при користуванні,
- реклама і просування,
- рівень комфорту,
- дизайн.

Практичне завдання:

Опишіть своїх конкурентів:

Види конкурентів:

-прямі конкуренти

1. _____

2. _____

-непрямі конкуренти

1. _____

2. _____

-потенційні конкуренти

1. _____

2. _____

Опишіть своїх головних конкурентів:

назва фірми _____

місцезнаходження фірми _____

основні характеристики _____

Вкажіть товари-субститути _____

КОНКУРЕНТИ

	ТОВАР	
	моя фірма	фірма конкурента
Товар (властивості, дизайн, марка, упаковка, сервіс)		
Ціна (порівняння цінових стратегій)		
Канали товароруку (місце та методи розповсюдження)		
Просування (реклама, пропаганда, особистий продаж)		

Опис конкурентних переваг

Опис конкурентних переваг здійснюється в два етапи:

1. Опис різниці між Вашою компанією і конкурентами;
2. Аналіз можливості перетворення різниці в конкурентні переваги.

СТРАТЕГІЧНА ПЕРЕВАГА - ВАША ПРОДУКЦІЯ ПЕРША І УНІКАЛЬНА НА ДАННОМУ РИНКУ

ПІДТРИМУВАНА КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА

перевага — ми кращі за інших в очах наших клієнтів;
конкурентна — оцінка з урахуванням можливостей конкурентів;
підтримувана — можливість підтримувати належний рівень довгий час.

ОБОВ'ЯЗКОВА ІНФОРМАЦІЯ В ПЛАНІ МАРКЕТИНГУ:

- сучасний стан ринку;
- поточна маркетингова ситуація (опис характеру цільового ринку та становища фірми);
- опис і аналіз становища клієнта;
- опис товару (сильні та явно слабкі риси);
- цілі і завдання, які фірма планує досягти (обсяг продажу на ринку аналогічної продукції);
- стратегія маркетингу — шляхи, якими фірма прагне вирішувати свої маркетингові завдання;
- програма дій та заходи, які нададуть можливість досягти мети, час їх реалізації, відповідальні за виконання;
- фінансове забезпечення: розрахунок суми коштів, необхідних для реалізації плану маркетингу.

В ОСНОВІ ПЛАНУ — РЕАЛЬНІ ФАКТИ ТА РЕАЛЬНІ ПРИПУЩЕННЯ

ПРОГНОЗ ПРОДАЖУ

	<i>Відсоток, що прогнозується приросту або скорочення обсягів продажу</i>	<i>Кількість одиниць товару</i>	<i>Ціна</i>	<i>Валова виручка від реалізації</i>
Останній квартал попереднього року				
Рік				
I квартал				
Продукт А				
Продукт Б				
Всього				
II квартал				
Продукт А				
Продукт Б				
Всього				
III квартал				
Продукт А				
Продукт Б				
Всього				
IV квартал				
Продукт А				
Продукт Б				
Всього				
Всього за рік				

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ФІРМИ

Здійснюється на підставі аналізу фінансової звітності

Мета фінансової звітності — надання користувачам для прийняття рішень повної та об'єктивної інформації про:

- ❖ економічні ресурси фірми;
- ❖ продуктивність бізнесу;
- ❖ фінансовий стан підприємства;
- ❖ рух грошових коштів підприємства.

Принципи бухгалтерського обліку

1. Принцип двосторонності.
2. Принцип грошового виміру — вимір та узагальнення всіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці (грошовій одиниці України).
3. Принцип автономності підприємства.
4. Принцип безперервності — бухгалтерський облік ведеться на підприємстві з дня його реєстрації і аж до його ліквідації. Підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як визначену систему реєстрації обліку, порядку та засобу узагальнення відображеної в них інформації, виходячи із особливостей власної діяльності, дотримуючись при цьому законодавчо встановлених єдиних принципів.
5. Принцип історичної (фактичної) вартості.
6. Принцип консерватизму:
 - визнання збільшення капіталу відбувається лише тоді, коли це стає визначеною подією;
 - визнання зменшення капіталу відбувається лише тоді, коли це стає можливою подією.
7. Принцип матеріальності.
8. Принцип реалізації:
 - доходи враховуються тоді, коли продукція передається клієнту.
9. Принцип відповідності (нарахування та відповідність доходів і витрат):
 - витрати є затратами, що обумовили отримання доходів за даний період.

Склад та елементи фінансової звітності

Фінансова звітність складається із:

- ❖ балансу (Balance Sheet),
- ❖ звіту про доходи (Income Statement),
- ❖ звіту про рух грошових потоків (Statement of Cash Flow),
- ❖ звіту про власний капітал,
- ❖ додатків до звітів.

Фінансові звіти містять статті, зміст яких визначається відповідними положеннями (стандартами)

Звітний період

- ◆ Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Баланс підприємства складається на кінець останнього звітного періоду.

Проміжна (місячна, квартальна) звітність, яка охоплює певний проміжок часу, складається з наростаючим підсумком звітного року.

- ◆ Перший звітний період лише створеного підприємства може бути меншим 12 місяців, але не може бути коротшим 15 місяців. Звітним періодом підприємства, що ліквідується, є період від початку року до моменту ліквідації.

БАЛАНС

Баланс — фінансовий звіт, в якому вказано засоби, зобов'язання та капітал компанії на визначений момент часу у грошовому виразі.

Активи балансу — економічні ресурси компанії, які повинні приносити прибуток унаслідок здійснення операцій.

Пасиви балансу — це вся сукупність джерел формування від'ємності, власного капіталу, а також зобов'язання, що їх мають підприємства перед кредиторами.

АКТИВИ

Як правило, під *поточними (оборотними) активами* розуміють грошові кошти і ті активи, що за нормального функціонування підприємства мають стати грошовими засобами в найближчому майбутньому, тобто упродовж року з часу останньої балансової звітності.

Необоротні (довгострокові) — це активи, що не призначаються для продажу, а постійно використовуються для виробництва продукції, її демонстрації, зберігання, транспортування. Ця категорія включає в себе землю, споруди, обладнання, господарський інвентар, транспорт, нематеріальні активи.

ПАСИВИ

Короткострокові зобов'язання — статті, що містять в собі всі боргові зобов'язання, термін погашення яких настає протягом поточного року.

Довгостроковими вважаються зобов'язання, термін погашення яких закінчується не раніше, ніж через рік.

$$\text{АКТИВИ} = \text{зобов'язання} + \text{власний капітал}$$

$$\text{ASSETS} = \text{LIABILITIES} + \text{OWNER'S EQUITY}$$

БАЛАНСОВИЙ ЗВІТ

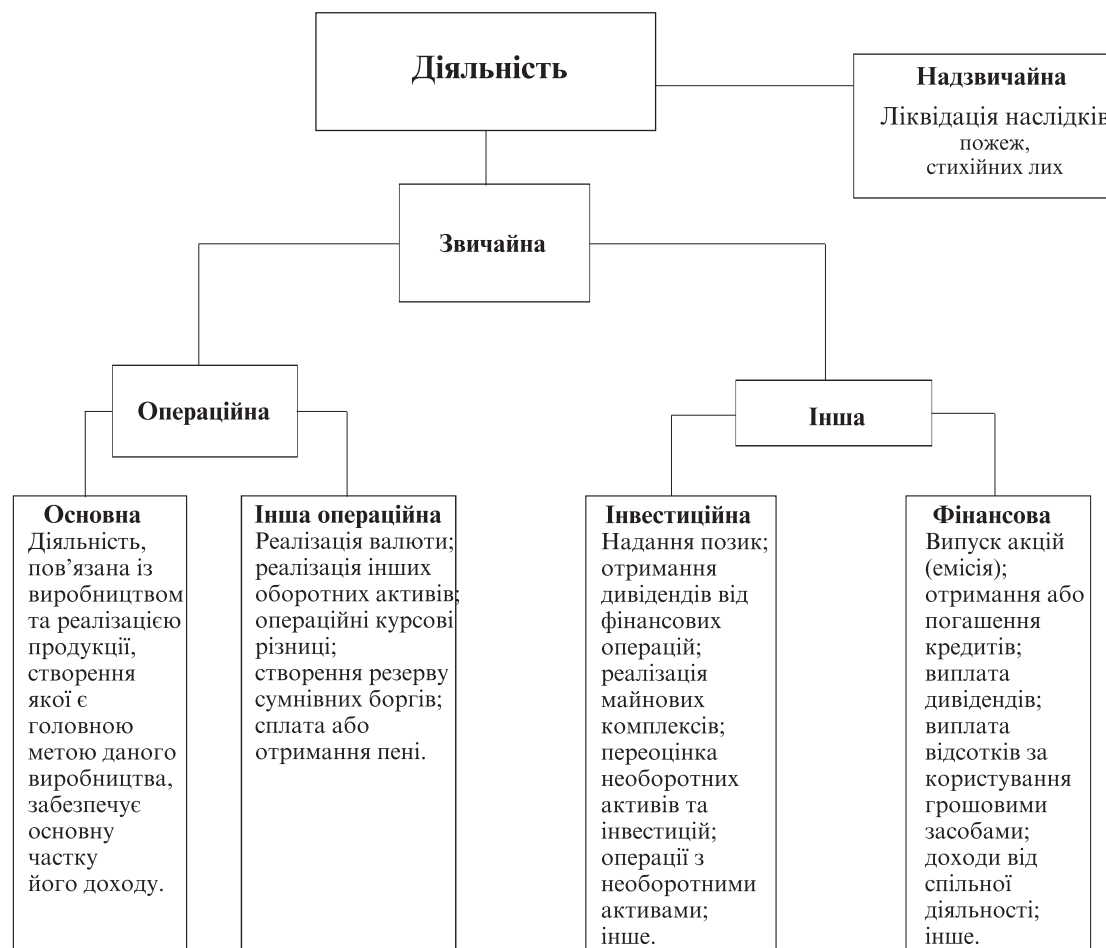
Активи (Assets)
Оборотні активи (Current Assets)
оборотний капітал
Необоротні активи (Fixed Assets)
основний капітал
Баланс

=

Пасиви (Liabilities)	
Короткострокові зобов'язання (Current Liabilities)	Довгострокові зобов'язання (Long-Term Liabilities)
поточні пасиви	довгострокові пасиви
Капітал (Equity)	
Початковий капітал (Proprietor's Capital)	Нерозподілений прибуток (Returned Earning)
Баланс	

ЗВІТ ПРО ДОХОДИ (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ)

Звіт про доходи показує підсумкові суми отриманих підприємством доходів та здійснених ним за звітний період затрат.



ЗВІТ ПРО ДОХОДИ

	Виручка – ПДВ – Акциз
–	прямі затрати (Direct Cost)
=	валовий прибуток (Gross Profit)
–	непрямі затрати (Indirect Cost)
=	операційний прибуток (EBIT)
–	фінансові затрати (Interest Expense)
=	прибуток до оподаткування (Earnings before Tax)
–	податки (Tax)
=	чистий прибуток (Net Profit)

ПРЯМІ ТА НЕПРЯМІ ЗАТРАТИ

Прямі затрати — затрати фірми, які безпосередньо пов'язані з процесом виробництва або реалізації продукту (послуги) компанії. Цей вид затрат може бути легко віднесений до певного виду продукту.

Непрямі затрати — затрати фірми, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва або реалізації продукту (послуги) компанії. Цей вид затрат не може бути легко віднесений до певного виду продукту.

Складання бізнес-плану для окремого цеху

1. Спочатку розраховується ефективність роботи всього заводу.
2. Виокремлюється певний цех.
3. Окремо по цеху розраховується виручка за внутрізаводськими цінами.
4. Підраховуються прямі затрати.
5. Розрахунок непрямих затрат для окремо взятого цеху:

методика №1 — *розрахунок проводиться за питомою вагою цехової виручки у виручці всього заводу.*

Якщо питома вага цехової виручки складає 40% (Виручка - ПДВ) всього заводу, тоді на цей цех відносять 40% всіх загальнозаводських затрат.

методика №2 — *розрахунок проводиться за питомою вагою заробітної платні основних робочих.*

Якщо заробітна платня основних робочих складає 40% заробітної платні основних робочих всього заводу, тоді на цей цех відносять 40% всіх загальнозаводських затрат.

Обидва підходи не дають точного результату; застосовуючи будь-який з них, результат потрібно коригувати.

Структура розділу I

Звіт про фінансові результати

Статті	Код рядка		
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	Операційна діяльність	Звичайна діяльність
Податок на додану вартість	015		
Акцизний збір	020		
	025		
Інші відрахування із доходу	030		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040 Вироби		
Валові: прибуток	050		
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні затрати	070		
	Управління		
Затрати на збут	080 Збут		
Інші операційні затрати	090		
Фінансові результати від операційної діяльності		Інша діяльність	
Прибуток	100		
Збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові затрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші затрати	160		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування			
Прибуток	170		
Збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180		
Фінансові результати від звичайної діяльності			
Прибуток	190		
Збиток	195		
Надзвичайна:		Надзвичайна діяльність	
Прибуток	200		
Збиток	205		
Податок із надзвичайного прибутку	210		
Чистий			
Прибуток	220		
Збиток	225		

**АНАЛІЗ
КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ ДАНИХ
БАЛАНСОВОГО ЗВІТУ
ТА ЗВІТУ ПРО ДОХОДИ**

Робочий капітал

Робочий капітал - це капітал, необхідний для ведення повсякденної діяльності компанії.

$$\text{Робочий капітал} = \begin{matrix} \text{оборотні активи - поточні зобов'язання.} \\ \text{або} \\ \text{власний капітал - необоротні активи.} \end{matrix}$$

Робочий капітал показує можливість компанії виконувати свої боргові зобов'язання.

Практичне запитання:

Як визначити оптимальну величину робочого капіталу?

Розрахунок робочого капіталу (Working Capital)

Робочий капітал фінансується із власного капіталу і не потребує повернення найближчим часом

Приклад розрахунку:

поточні активи (Current assets)	900
поточні зобов'язання (Current liabilities)	550
працюючий капітал (Working capital)	350

Коефіцієнти балансу

Інтереси	Група коефіцієнтів
Відображає інтереси короткострокових кредиторів; відображає фінансову мобільність підприємства.	Коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт швидкої поточної ліквідності; обертання дебіторської заборгованості.
Відображає інтереси довгострокових кредиторів; показує довгострокову фінансову стабільність підприємства.	Коефіцієнт погашення заборгованості кредиторам; коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів.

Коефіцієнт поточної ліквідності (Current Ratio)

(коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт покриття)

$$\text{Коефіцієнт поточної ліквідності} = \frac{\text{Поточні активи (Current assets)}}{\text{Поточні зобов'язання (Current liabilities)}}$$

Норма 2 : 1

Коефіцієнт поточної ліквідності оцінює, яку частку короткострокових зобов'язань бізнесмен може швидко погасити, реалізувавши поточні активи.

Баланс вважається ліквідним, якщо сума оборотних активних статей покриває суму короткострокових пасивних статей або перевищує суму останніх, тобто якщо коефіцієнт поточної ліквідності перевищує одиницю.

Коефіцієнт швидкої поточної ліквідності (Acid - Test Ratio) (коефіцієнт кислотного тесту)

$$\text{Коефіцієнт швидкої поточної ліквідності} = \frac{\text{Поточні активи - ТМЗ (Current - Inventories)}}{\text{Поточні зобов'язання (Current liabilities)}}$$

Норма 1,0

Обіговість дебіторської заборгованості (Accounts Receivable Turnover)

$$\text{Обертання дебіторської заборгованості} = \frac{\text{Виручка - НДС - Акциз (Sales on Account)}}{\text{Середня дебіторська заборгованість (Average Accounts Receivable)}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Середній термін} \\ \text{погашення} \\ \text{дебіторської} \\ \text{заборгованості} \\ \text{(Average collection} \\ \text{period)} \end{array} = \frac{365}{\begin{array}{l} \text{Обертання дебіторської заборгованості} \\ \text{(Accounts receivable balance)} \end{array}}$$

Характеризує своєчасність погашення дебіторської заборгованості покупцем.

Коефіцієнт погашення заборгованості кредиторам (Debt Service Coverage Ratio)

$$\begin{array}{l} \text{Коефіцієнт} \\ \text{погашення} \\ \text{заборгованості} \\ \text{кредиторам} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Операційний прибуток - Податки + Амортизація} \\ \text{(EBIT - Tax + Depreciation)} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Сума, яку підприємство повертає банку} \\ \text{за звітний період} \end{array}}$$

Норми 2:1

Коефіцієнт погашення заборгованості кредиторам вказує, що Ви можете повернути кредиту з тієї суми, яку Ви повинні повернути кредиту протягом звітного періоду

Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів (Debt-to-Equity Ratio)

$$\begin{array}{l} \text{Коефіцієнт} \\ \text{співвідношення} \\ \text{залучених та} \\ \text{власних коштів} \\ \text{(Debt-to-Equity} \\ \text{Ratio)} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Сумарні зобов'язання (Total liabilities)} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Сумарний власний капітал (Equity)} \end{array}}$$

Коефіцієнт показує можливість компанії повернути борги та покрити збитки за рахунок власного капіталу компанії.

КОЕФІЦІЄНТИ ЗВІТУ ПРО ДОХОДИ

<i>Інтереси</i>	<i>Група коефіцієнтів</i>
Відображає інтереси власників	Коефіцієнт валового прибутку Коефіцієнт операційного прибутку Коефіцієнт чистого прибутку

Коефіцієнт валового прибутку (Gross Profit Margin)

$$\begin{array}{l} \text{Коефіцієнт} \\ \text{валового прибутку} \\ \text{(Gross Profit} \\ \text{Margin)} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Виручка - НДС - Акциз - Прямі затрати} \\ \text{(Gross Profit - Direct Cost)} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Виручка - НДС - Акциз (Gross Profit)} \end{array}}$$

Приклад:

$$\text{КВП (I продукт)} = (1000 - 500) / 1000 \times 100\% = 50\%;$$

$$\text{КВП (II продукт)} = (600 - 400) / 600 \times 100\% = 33\%;$$

$$\text{КВП (общий)} = (1600 - 900) / 1600 \times 100\% = 43,7\%.$$

Так визначається продуктивність виробництва окремого продукту

Коефіцієнт операційного прибутку (Operation Profit Margin)

$$\begin{array}{l} \text{Коефіцієнт} \\ \text{операційного} \\ \text{прибутку} \\ \text{(Operation Profit} \\ \text{Margin)} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Виручка-НДС-Акциз-Прямі затрати-Непрямі затрати} \\ \text{(Gross Profit - Direct Cost)} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Виручка - НДС - Акциз (Gross Profit)} \end{array}}$$

Коефіцієнт операційного прибутку дає можливість визначити продуктивність бізнесу.

Коефіцієнт чистого прибутку (Net Profit Margin)

$$\text{Коефіцієнт чистого прибутку (Net Profit Margin)} = \frac{\text{Чистий прибуток (Net Profit)}}{\text{Виручка - НДС - Акциз (Gross Profit)}}$$

Коефіцієнт чистого прибутку визначає прибуток, який залишається Вам

Типові значення деяких фінансових показників для розвинутих країн

	виробництво	торгівля гуртова	торгівля роздрібна
Коефіцієнт валового прибутку	30 – 40%	20 – 30%	40 – 50%
Коефіцієнт операційного прибутку	15 – 20%	10 – 15%	15 – 20%
Коефіцієнт чистого прибутку	5 – 10%	2 – 7%	2 – 10%

ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ ЗАСОБІВ

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових засобів" (із змінами та доповненнями, відповідно до наказу Мінфіну України від 28.01.2000р. №15)

Грошові засоби — готівка, засоби на рахунках та депозити до запитання

Еквіваленти грошових коштів — короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються в грошові кошти і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості.

Аналіз руху грошових потоків

А. Дані із бухгалтерських документів

ЧИСТІ ГРОШОВІ ЗАСОБИ	=	ГРОШІ НА КІНЕЦЬ ЗВІТНОГО ПЕРІОДУ	–	ГРОШІ НА ПОЧАТОК ЗВІТНОГО ПЕРІОДУ
-------------------------	---	--	---	--------------------------------------

Б. Дані по наявності реальних грошей

ЧИСТІ ГРОШОВІ ЗАСОБИ	=	ОТРИМАНІ ГРОШІ	–	ВИКОРИСТОВУВАНІ ГРОШІ
-------------------------	---	----------------	---	-----------------------

***Ви повинні одержати однакові суми грошей
при порівнянні даних, отриманих за формулами А і Б***

Приклад

Звіт про рух грошових засобів:

❖ чистий прибуток	+ 100
❖ амортизація	+ 150
❖ плюс (мінус) зміни в поточних активах:	
зростання дебіторської заборгованості	– 200
зростання товарно-матеріальних цінностей	– 300
❖ плюс (мінус) зміни в поточних зобов'язаннях:	
зростання кредиторської заборгованості	+ 250
зростання податкової заборгованості	+ 300
❖ чистий грошовий потік за рахунок виробничої діяльності	+ 300
❖ інвестиційна діяльність:	
– придбання основних засобів	– 950
❖ фінансова діяльність:	
– отримання кредиту	+ 750
❖ збільшення грошових засобів	+ 100
❖ гроші на початок діяльності	200
❖ гроші на 01.01.19XX	300

Звіт про рух грошових засобів

За _____ 20 _____ рік

Форма №3

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Витрати	Надходження	Витрати
1	2	3	4	5	6
Рух засобів внаслідок операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010				
Коригування:					
Амортизацію необоротних активів	020		x		x
Збільшення (зменшення) забезпечення	030				
Збитки(прибуток) від нереалізованої курсової різниці	040				
Збитки (прибуток) від неопераційної діяльності	050				
Затрати на оплату відсотків	060		x		x
Прибуток (збитки) від операційної діяльності до змін в чистих оборотних активах	070				
Зменшення (збільшення) оборотних активів	080				
Затрати майбутніх періодів	090				
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань	100				
доходів від майбутніх періодів	110				
Грошові засоби від операційної діяльності	120				
Виплачені відсотки	130	x		X	
Податки на прибуток	140	x		X	
Чистий рух засобів до надзвичайних подій	150				
Рух засобів від надзвичайних подій	160				
Чистий рух засобів від операційної діяльності	170				
II. Рух засобів внаслідок інвестиційної діяльності					
Реалізація фінансових інвестицій	180		x		X
необоротних активів	190		x		X
майнових комплексів	200				
Отримані відсотки	210		x		X
дивіденди	220		X		x
Інші надходження	230		x		X
Придбання фінансових інвестицій	240	x		X	
необоротних активів	250	x		X	
майнових комплексів	260	x		X	
Інші платежі	270				
Чистий рух засобів до надзвичайних подій	280				
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух засобів від інвестиційної діяльності	300				
III. Рух засобів внаслідок фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310		x		X
Отримані займи	320		x		X
Інші надходження	330		x		X
Чистий рух до надзвичайних подій	370				
Рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух засобів від фінансової діяльності	390				
Чистий рух засобів за звітний період	400				
Залишок коштів на початок року	410		x		X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420				
Залишок коштів на кінець року	430				

Можливі проблеми з готівкою в разі отримання підприємством позитивного чистого прибутку

Щоб не було проблем з грошовими засобами	Ви повинні ...
Товар проданий, але гроші за нього не надійшли	Контролювати дебіторську заборгованість
Ви закупили багато сировини, а використали малу частку для виробництва товарів	Порівняти зміни рівня запасів сировини та готової продукції
Ви здійснили великі платежі (орендна плата наперед, інвестиції, дивіденди і т. ін.)	Контролювати використання грошових засобів

Пам'ятайте! У Вас може бути прибуток у звіті про доходи, але не буде грошових засобів на розрахунковому рахунку. Необхідно постійно (щоденно, щотижнево, щомісячно) контролювати рух грошових засобів.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ

Цінність проекту = Вигоди - Затрати



Процедура оцінювання проекту ґрунтується на зіставленні вигод (грошових надходжень викликаних реалізацією проекту) і затрат, що необхідні для здійснення проекту.

Цінність грошей у часі

СУТЬ: Однакові суми грошей у різний час мають різну цінність.

ПРИЧИНА: Долар, що вкладений у будь-які комерційні операції (включаємо і розміщення його на депозит у банку), через рік може перетворитись на значну суму за рахунок отриманого з його допомогою доходу.

Отже, девіз:

Вартість долара отриманого сьогодні, значно дорожча за вартість долара, який ми матимемо в майбутньому.

Порівняння вартості грошей



Майбутня вартість коштів

означає майбутню величину тієї суми, яку ми інвестуємо сьогодні (*компаундування*)



Теперішня вартість коштів

означає теперішню величину тієї суми, яку ми інвестуємо заради отримання доходу в майбутньому (*дисконтування*)

Приклад

Ви внесли у банк 100 доларів під 10% річних, через рік сума вашого вкладу (майбутня вартість FV) становитиме:

$$FV = 100 + 100 * 0,10 = 100 (1+0,10) = 110 \text{ доларів}$$

Якщо ж ви залишите свої кошти у банку і на наступний рік, то кінцева сума після завершення цього дворічного періоду становитиме:

модель складення відсотків

$$FV = [100(1+0,10)] (1+0,10) = 100 (1+0,10)^2 = 100 * 1,21 = 121 \text{ долар.}$$

Компаундування – операція, що дає змогу визначити величину остаточної майбутньої вартості за допомогою складення відсотків.

В загальному ж рівняння для розрахунку майбутньої вартості має вигляд:

$$FV = PV(1+r)^n, \text{ де}$$

FV - майбутня вартість;

PV - теперішня вартість;

r - ставка відсотка;

n - кількість років;

$\alpha = (1+r)^n$ - коефіцієнт майбутньої вартості

Дисконтування - процес визначення теперішньої вартості майбутніх грошових надходжень за допомогою коефіцієнта облікового відсотка.

Розрахунок теперішньої вартості має такий вигляд:

$$PV = \frac{FV}{(1 + r)^n}, \text{ де}$$

$$\alpha = \frac{1}{(1 + r)^n} \quad \text{— коефіцієнт облікового відсотка (дисконту)}$$

Відсоткова ставка



Реальна відсоткова — ставка доходу на капітал без урахування інфляції.

Номінальна відсоткова — ставка доходу з позицій інвестора на приватному ринку, яка включає інфляцію і розраховується за формулою:

$$r = \text{Реальна відсоткова ставка} + \text{Темп інфляції}$$

Правило:

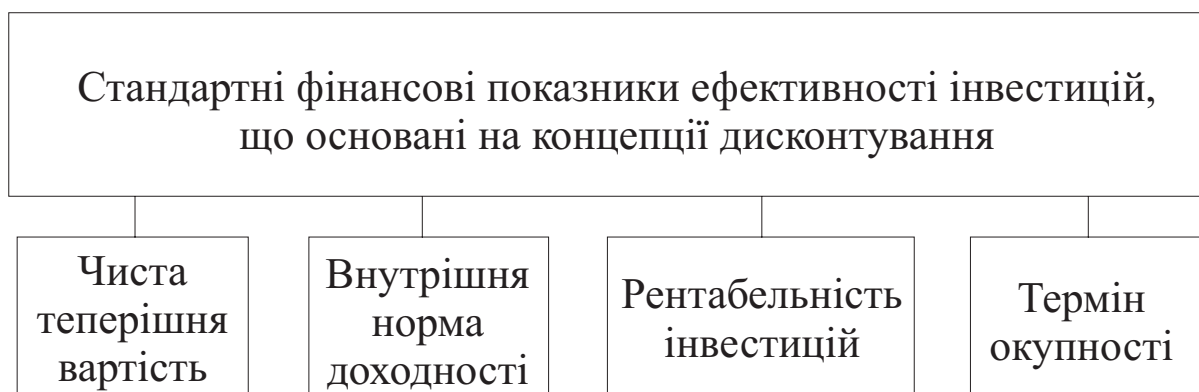
- ❖ якщо у розрахунках використовуються постійні ціни, то за ставку дисконту приймається реальна відсоткова ставка;
- ❖ якщо у розрахунках використовуються змінні ціни, то за ставку дисконту приймається номінальна відсоткова ставка.

Основні фактори, що впливають на величину дисконтної ставки

- доходність інвестицій;
- величина і темп інфляції;
- ризик.

Принципи оцінки ефективності інвестицій

- ◆ зіставлення грошового потоку, що формується внаслідок реалізації проекту і вкладень, необхідних для його здійснення;
- ◆ приведення інвестованого капіталу і грошового потоку від реалізації проекту до єдиного розрахункового року;
- ◆ дисконтування грошових потоків за ставками дисконту, що відображають альтернативну вартість капіталу.



Методика розрахунку основних формальних критеріїв оцінки інвестицій

1. **Чиста теперішня вартість** (*net present value*) відображає приріст цінності фірми в результаті реалізації проекту, тобто показує різницю між чистими дисконтованими надходженнями від реалізації проекту та чистими дисконтованими витратами, щонеобхідні для реалізації цього проекту :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \left(\frac{B_t}{(1+r)^t} - \frac{3_t}{(1+r)^t} \right), \text{ де}$$

$\frac{B_t}{(1+r)^t}$ - теперішня вартість вигод;

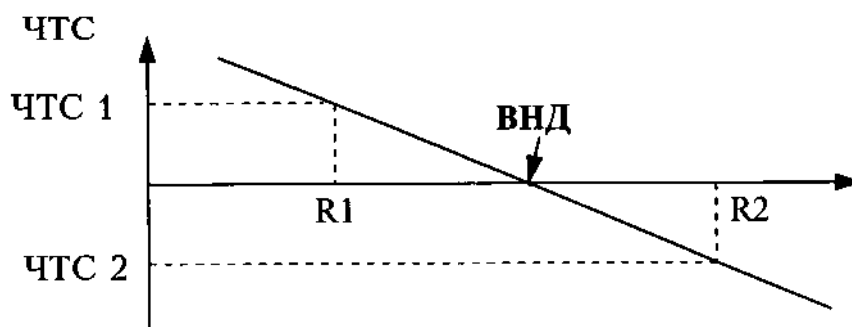
$\frac{3_t}{(1+r)^t}$ - теперішня вартість затрат;

B_t - вигоди t-го року;

3_t - затрати t-го року;

n - строк проекту.

2. **Внутрішня норма доходності** (*internal rate of return*) є показником відображення норми дисконту, за якої чиста теперішня вартість дорівнює нулю, тобто інвестиційний проект не забезпечує зростання цінності фірми, але й не веде до її зниження. Отже, внутрішня норма доходності дає можливість знайти граничне значення коефіцієнта дисконтування, яке розмежовує інвестиції на прийнятні і неприйнятні.



Для розрахунку внутрішньої норми доходності можна скористатися рівнянням:

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t - Z_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

Внутрішня норма доходності відображає максимальну величину відсоткової ставки, під яку можна брати кредит за умови, що весь проект фінансується за рахунок цього кредиту.

3. Рентабельність інвестицій (*profitability index*) – це показник, що допомагає визначити якою мірою зросте цінність фірми в розрахунку на 1 долар інвестицій:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} / I_0, \text{ де}$$

I_0 – первісні інвестиції;

CF_t – грошові надходження в t -му році, які будуть отримані завдяки попереднім інвестиціям.

4. Термін окупності інвестицій (*payback period*) показує, впродовж якого строку проект покриє витрати. Якщо ж сформулювати суть методу точніше, то зауважимо, що він передбачає визначення того періоду, протягом якого кумулятивна сума грошових надходжень зрівняється з сумою попередніх інвестицій:

$$PI = I_0 / \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}.$$

ВИХІДНА ІНФОРМАЦІЯ ЩОДО ПРОЕКТУ

А. Початкова вартість проекту:

1. Закупівля технологічного устаткування	-800 грн
2. Пусконаладжувальні роботи	-400 грн
3. Витрати на сировину	-100 грн
4. Організаційно-маркетингові витрати	-100 грн

Всього початкових витрат -1400 грн

Б. Поточні витрати:

1. Матеріальні витрати на одиницю продукції	- 7,80 грн
2. Витрати на оплату праці виробників	- 1,57 грн
3. Амортизація	- 86 грн
4. Адміністративні витрати	- 420 грн
5. Витрати на рекламу	- 30 грн
6. Операційні витрати(с.3 + с.4 + с.5)	- 536 грн

ПРИЗНАЧЕННЯ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТУ

(Вкажіть вартість проекту)

Нові закупки

Земля	
Будівлі	
Устаткування	
Транспорт	
Страховання	
Встановлення устаткування	Невелике будівництво
Всього нових закупок	
Покращення інфраструктури	
Збільшення оборотних коштів	
Початкові витрати	
Запаси сировини	
Запаси готової продукції	
Витрати на збут і маркетинг	
Адміністративні витрати	
Всього збільшених оборотних коштів	
Приблизна загальна вартість проекту	
Непередбачені витрати проекту (15% приблизної загальної вартості проекту)	
Загальна вартість проекту	
<u>Джерела фінансування</u>	
<u>Грошові кошти:</u>	
- що є у розпорядженні на даний момент;	
- можливі через 3 місяці.	
	%
Всього грошових коштів компанії:	
Збільшення акціонерного капіталу:	
продаж акцій	%
кредит з боку постачальника	%
оренда	%
позики	%
Всього:	(повинно збігатися із загальною вартістю проекту)
<u>Власні кошти</u>	
<u>Залучені кошти (позика)</u>	

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТУ

Всього початкових інвестицій —	1400 грн
Джерела фінансування:	
кредит	1000 грн
власні кошти	400 грн

ТОЧКА БЕЗЗБИТКОВОСТІ У ПРОЕКТІ

1. Постійні витрати	536
2. Ціна одиниці продукції	14
3. Матеріальні витрати на одиницю продукції	9,37
4. Ц – змінні витрати на одиницю продукції (14-9,37)	4,63
5. Беззбитковість виробництва (536/4,63) у:	
штуках	115
грош.од. (\$) (115*14)	1610
Точка самоокупності $= \frac{536}{14 - 9,37} = 115 \text{ од.}$	

ПРОГНОЗНИЙ ОБСЯГ ПРОДАЖУ І ВИЗНАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ

	Час				
	I	II	III	IV	V
1. Кількість продажу (нат. вир.)	300	350	400	400	400
2. Ціна одиниці	14	14	14	14	14
3. Обсяг продажу (1*2)	4200	4900	5600	5600	5600
4. Виробнича собівартість	2811	3280	3748	3748	3748
5. Валовий прибуток (3-4)	1389	1620	1852	1852	1852
6. Операційні витрати	536	536	536	536	536

ПРИКЛАД КОМПАНІЇ: ПРОГНОЗНИЙ ПОТІК ГРОШОВИХ КОШТІВ

Період	0	1	2	3	4	5
1. Інвестиції	-1400					
2. Операційний прибуток		853	1084	1316	1316	1316
3. Виплати відсотків по кредиту		200	200	150	100	50
4. Прибуток до оподаткування		653	884	1166	1216	1266
5. Податок (40%)		261	354	466	486	506
6. Чистий прибуток		392	530	700	730	766
7. Амортизація		86	86	86	86	86
8. Потік грошових коштів	-1400	478	616	786	816	852
9. Потік грошових коштів з наростаючим підсумком	-1400	-922	-306	480	1296	2148

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОЕКТ

Період	0	1	2	3	4	5
NPV при $r=20\%$ -1400+2016=616	-1400	398 478*0,833	427 616*0,694	455 786*0,579	393 816*0,482	343 853*0,402
IRR=36,7%		$BND = R_1 + (R_2 - R_1) \frac{ЧПС\ 1}{ ЧПС\ 1 + ЧПС\ 2 }$				
PP=2,46		$786/12=65,5 \quad 306/65,5=4,67$ 2 роки і 4 місяці (на основі дисконтованого потоку)				

ГРАФІК ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА ПОГАШЕННЯ КРЕДИТУ

Час	0	I	II	III	IV	V
1. Початкова сума кредиту	1 000	1 000	1 000	750	500	250
2. Відсотки (20%)		200	200	150	100	50
3. Погашення основної суми боргу	—	—	250	250	250	250
4. Залишок непогашеної суми кредиту		1 000	750	500	250	—
5. Сума, яку виплачено банку за звітний період (2+3)	—	200	450	400	350	300

Бізнес-план: Умови фінансування і забезпечення кредиту заставою

Опишіть запропоновані умови кредиту

Кількість: _____

Графік отримання кредиту

Дата

Частина 1 _____

Частина 2 _____

Частина 3 _____

Частина 4 _____

Період, на який дається кредит _____

Процентна ставка: _____

Пільговий період для погашення кредиту: _____

Умови погашення основної суми кредиту: _____

Умови виплати відсотків за кредит: _____

ПРОЕКТНО-БАЛАНСОВА ВІДОМІСТЬ

Упродовж року	0	I	II	III	IV	V
Поточні активи на початок періоду	900	900	1292	1572	2022	2502
+ Чистий прибуток	—	392	530	700	730	766
— Виплата кредиту	—	—	—250	—250	—250	—250
Всього поточних активів на кінець періоду	900	1292	1572	2022	2502	3018
Постійні активи	1800	2800	2800	2800	2800	2800
+ проект	1000					
ВСЬОГО АКТИВІВ	3700	4092	4372	4822	5302	5818
Поточні зобов'язання	550	550	550	550	550	550
Всього поточних зобов'язань	550	550	550	550	550	550
Довгострокові зобов'язання	750	1750	1750	1500	1250	1000
+ кредит	1000					
— виплата кредиту	—	—	—250	—250	—250	—250
ВСЬОГО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	2300	2300	2050	1800	1550	1300
Початковий капітал	1300	1300	1300	1300	1300	1300
Нерозподілений прибуток	100	100	492	1022	1722	2452
+ чистий прибуток		+ 392	+ 530	+ 700	+ 730	+ 766
ВСЬОГО КАПІТАЛУ	1400	1792	1322	3022	3752	4518
ВСЬОГО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ + КАПІТАЛУ	3700	4092	4372	4822	5302	5818

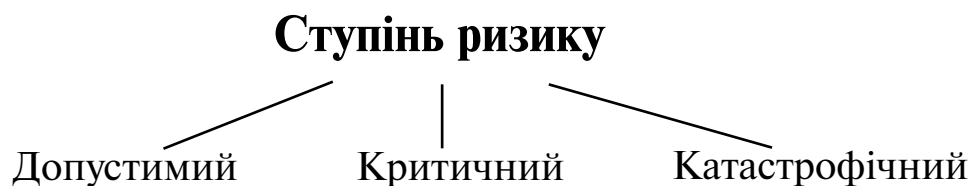
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОМПАНІЇ ДО І ПІСЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

ФІНАНСОВІ КОЕФІЦІЄНТИ	ДО ПРОЕКТУ	1998 (1-й рік проекту)	1999	2000	2001
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,63	1292/550 2,34			
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,93	1,28			
Коефіцієнт чистого прибутку	6%	9,3%			

РИЗИКИ

Ризик — це, якщо коротко, імовірність виникнення збитків (недоотримання доходів)

Допустимий ризик — або ж повна втрата прибутку від розробленого проекту чи, може, виробництва якогось товару.



Критичний ризик — втрата не тільки прибутку, а й відшкодування витрат за свій рахунок.

Катастрофічний ризик - ризик втрати власного майна підприємця.

Управління ризиком



Види ризиків, що виникають на різних стадіях життєвого циклу проекту

Стадія	Види ризиків:
Передін- вести- ційна	➤ Помилковість у розробці концепції проекту; ➤ неправильне визначення розташування проекту; ➤ прийняття рішення про доцільність інвестицій.
Інвести- ційна	➤ Втрата джерела фінансування в процесі реалізації проекту; ➤ недотримання графіка запланованих витрат; ➤ перевищення строків будівництва, вартості устаткування; ➤ невиконання контрактних зобов'язань підрядниками; ➤ несвоєчасна підготовка персоналу.
Експлуа- таційна	➤ Поява альтернативного продукту; ➤ експансія з боку іноземних експортерів; ➤ неплатоспроможність споживачів; ➤ помилковий вибір цільового сегмента ринку, стратегії продажу продукту, організації мережі збуту; ➤ зміна цін на сировину і матеріали; ➤ зростання відсоткових кредитних ставок; ➤ зміна податкової політики; ➤ загроза екологічній безпеці.

Методи аналізу ризиків проекту:

- ◆ метод чутливості;
- ◆ метод сценаріїв;
- ◆ метод Монте-Карло.

Способи зниження ризику:



зовнішні

- розподіл ризиків;
- хеджування;
- зовнішнє страхування;



внутрішні

- підвищення ефективності управління фірмою (проектом);
- диверсифікація інвестицій;
- лімітування;
- створення резервів для покриття непередбачених видатків;
- самострахування.

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ

Показники	Базовий	Ситуація 1*	Ситуація 2**
Обсяг продажу (од.)	100	95	100
Ціна (гр. од.)	10	10	10
Виручка	1000	950	1000
Сировина	500	500	500
Електроенергія	100	100	120
Прибуток	400	350	380
Податки (30%)	120	105	114
Чистий прибуток	280	245	266
% зміни	100	12,5%	5%

*Ситуація 1 - обсяг продажу знизився на 5%

** Ситуація 2 - витрати на електроенергію зросли на 20%.

СХЕМА

БІЗНЕС-ПЛАНУ

Зміст

I. Резюме

II. Компанія:

- загальний опис компанії та її комерційної діяльності
- мета і стратегія компанії
- управлінський апарат і персонал
- попит і пропозиція продукту на ринку
- збут, маркетинг та розповсюдження
- інфраструктура та виробництво компанії
- фінансовий стан
- висновки

III. Проект і продукт:

- опис та обґрунтування проекту
- мета і стратегія проекту
- організація та управління проектом

IV. Юридичний план

V. План маркетингу

◆ Ринок:

- загальне визначення та ємність ринку
- середовище і тенденції ринку
- можливості та загрози ринку

◆ Конкуренти:

- прямі конкуренти
- потенційні конкуренти
- стратегічна перевага
- підтримувана конкурентна перевага

VI. План виробництва

VII. План щодо охорони навколишнього середовища

VIII. Фінансовий план:

- програма інвестування;
- умови фінансування та застава;
- прибутковість проекту;
- ризики проекту.

IX. Управління ризиками і страхування проекту.***X. План реалізації проекту:***

- **Додаток А.** Інформація про компанію
- **Додаток Б.** Кредитна історія підприємства та існуючий графік виплати заборгованостей
- **Додаток В.** Територія, споруди та виробниче устаткування компанії
- **Додаток Г.** Аналіз необхідного устаткування. Конкуренто-спроможність контракту
- **Додаток Д.** Фінансова звітність за попередні роки
- **Додаток Ж.** Аналіз вразливості

I. Резюме

Назва проекту: _____

Директор проекту: _____

Партнери щодо проекту: _____

Регіон реалізації проекту: _____

Мета проекту: _____

Опис ринкової ситуації та економічний зміст проекту: _____

Фінансові результати: дайте стислий опис очікуваних фінансових результатів проекту і передбачуваних термінів погашення позики

	2002	2003	2004	2005
--	------	------	------	------

Виручка				
---------	--	--	--	--

Чистий прибуток				
-----------------	--	--	--	--

Дивіденди				
-----------	--	--	--	--

Грошові потоки				
----------------	--	--	--	--

Коефіцієнт погашення кредиторської заборгованості				
--	--	--	--	--

II. Компанія

Загальний опис компанії та її сучасної комерційної діяльності:

- коли була створена, її юридична форма;
- продукт компанії;
- власник та акціонери компанії;
- історія співпраці з партнером по проекту, якщо такий є;
- кількість штатних працівників;
- фінансові показники компанії за попередній період.

Мета і стратегія компанії:

- стратегічні цілі компанії;
- тактичні цілі компанії.

Управлінський апарат і персонал

- Дайте коротку характеристику провідних спеціалістів та головних менеджерів компанії, враховуючи:
 - ♦ період їх роботи в компанії;
 - ♦ їхню кваліфікацію.
- Якщо існують вакантні ключові посади — опишіть, як компанія планує їх заповнити.
- Опишіть статус трудових відносин і вкажіть, які існують профспілки, якщо вони є.

Опишіть Ваш ринок і Вашу продукцію зараз:

- вкажіть основні товари та послуги, які продає і надає компанія
- детальніше поінформуйте про сучасні продукти компанії у додатку:
 - описання групи товару;
 - хто є головним клієнтом компанії (або типи клієнтів);
 - відсотковий обсяг збуту даної групи товару за минулий рік, тенденції до зростання або падіння;
 - позиція на ринку (монопольний постачальник, один із небагатьох; один з багатьох);
 - наявність сертифікатів або ліцензій, що полегшать впровадження проекту;
 - метод розповсюдження товару;

- ◆ наявність ділових стосунків, якщо вони впливатимуть на розвиток проекту тощо.

Сучасна інфраструктура та виробництво компанії

- Опишіть інфраструктуру компанії, звернувши особливу увагу на:
 - ◆ територію, її використання;
 - ◆ місце розташування — з точки зору клієнтів та доступу до нових клієнтів; з погляду вигід виробничого процесу;
 - ◆ стан землі та будівель;
 - ◆ обладнання, його стан і можливості використання у проекті;
 - ◆ будь-які щойно здійснені покращання або капіталовкладення у землю, споруди та обладнання;
 - ◆ балансову вартість, остаточну вартість та ринкову ціну землі, споруд та обладнання (детальну інформацію розмістіть будь-ласка у додатках);
 - ◆ Опишіть сучасний процес виробництва в загальних рисах, звернувши увагу на основні фактори, що впливають на якість та безпеку виробництва (токсичні відходи, наприклад)

Фінансовий стан:

- надайте фінансові результати попереднього року (або за останні 6 місяців при існуванні компанії менш ніж рік);
- опишіть тенденцію збуту (зростання чи падіння) та поясніть причини особливо добрих та особливо поганих показників;
- опишіть тенденцію прибутковості (зростання або падіння) та поясніть причини особливо добрих або поганих показників;
- опишіть баланс між пасивами та акціонерним капіталом (співвідношення заборгованості та акціонерного капіталу);
- покажіть коефіцієнти балансу та поясніть їх значення;
- вкажіть умови будь-яких існуючих кредитів (сума, період, відсоткова ставка, графік погашення, застава — та надайте цю інформацію в додатках).

<i>Звіт про прибутки (в мільйонах)</i>	<i>Дата 200_</i>	<i>%</i>
Виручка	XXX	100.0
Прямі витрати на реалізовану продукцію	XXX	
Валовий прибуток	XXX	
Непрямі витрати	XXX	
Операційний прибуток	XX	
Відсоток за кредит	X	
Прибуток до оподаткування	XX	
Податок	XX	
Чистий прибуток	X	
<i>Баланс (в мільйонах)</i>	<i>Грудень 200_</i>	<i>%</i>
Поточні активи	XXX	53.1
Основні засоби	XXX	46.9
Всього активів	X,XXX	100.0
Поточні пасиви	X,XXX	88.8
Довгострокова заборгованість	0	0.0
Капітал	XXX	11.2
Всього заборгованостей та власного капіталу	X,XXX	100.0

Висновки:

- підкресліть основні сильні сторони компанії;
- опишіть явно слабкі сторони і заходи компанії щодо їх запобігання.

III. Проект і продукт

Опис та головна ідея проекту, логічне викладення його з точки зору ринкової доцільності.

- Опишіть ідею проекту :
 - ◆ новий товар;
 - ◆ вдосконалення наявної продукції;
 - ◆ вдосконалення діяльності;
 - ◆ закупки;
 - ◆ модернізація будівлі, устаткування.

Мета і стратегія проекту:

- стратегічні цілі проекту та їх співвідношення із стратегічними цілями компанії;
- тактичні цілі проекту та їх співвідношення із тактичними цілями компанії.

Організація та управління проектом:

- персональний склад менеджменту проекту;
- організація управління проектом.

IV. Юридичний план

Правовий статус підприємства проекту:

- спільне підприємство, ЗАТ, у межах діючого підприємства і т.ін.;
- розподіл власності;
- розподіл прибутку;
- основні зобов'язання сторін.

V. План маркетингу

- Цільовий ринок;
- Управління збутом після реалізації проекту (канали товароруку, методи просування товару, методи реалізації, рекламна компанія);
- Цінова стратегія;
- Прогноз продажу;

Ринок

Загальне визначення та ємність ринку:

- визначити:
 - ◆ задоволення потреб клієнтів, тобто ринковий попит;
 - ◆ основні групи клієнтів, враховуючи купівельну спроможність та особливості поведінки основних груп клієнтів;
 - ◆ визначити власну нішу на ринку;
 - ◆ географічний регіон проекту;
- коротко описати недавню історію ринку.
- дати наближену поточну та прогнозовану (на 2-3 роки) ємність ринку в цифрах та вартісному вираженні.

Середовище і тенденції ринку

Опишіть:

- ◆ найбільш типові канали розповсюдження товару;
- ◆ типи товарів, які задовольняють ті самі потреби та їхні рівні якості;
- ◆ політику цін і платежів на даному ринку;
- ◆ детально опишіть клієнта нового товару, а якщо є всі попередні домовленості — накресліть шляхи реалізації товару;
- визначте будь-які політичні, економічні, технологічні, соціальні тенденції, які змогли би змінити стан ринку протягом 2-3 років. Вкажіть на існуючі тенденції та їхній вплив на стан ринку.

Можливості та загрози ринку

- Зробіть огляд основних можливостей, які можуть бути обґрунтованими проектом.
- Дайте огляд основних загроз, пов'язаних з ринком та вкажіть, як їх можна зменшити.

Конкуренти (прямі та потенційні)

- Назвіть основні типи конкурентів (прямі конкуренти, потенційні конкуренти — (іноземні фірми, постачальники та клієнти, які можуть перейти в категорію конкурентів тощо.) і товари-замінники. Для кожного типу конкурентів назвіть будь-яких конкретних конкурентів, вкажіть їхнє становище на ринку та конкурентні переваги.
- Вкажіть свою стратегічну перевагу — якщо така є.
- Підтримуюча конкурентна перевага — якщо така є.

VI. План виробництва

Опишіть:

- виробничі потужності, які необхідні для проекту та їхньої динаміки;
- джерела сировини, матеріалів та комплектуючих;
- основних постачальників та їх репутацію;
- виробничу кооперацію;
- обмеження щодо обсягів виробництва та лімітування ресурсів;
- схему виробничих потоків;
- контроль якості продукції.

VII. План щодо охорони навколишнього середовища

- Рециркуляція й утилізація відходів;

VIII. Фінансовий план

Програма інвестування

Джерела фінансування проекту, що вимагають короткого опису вартості проекту за наступними категоріями:

- нові закупки(земля, будівлі та обладнання, враховуючи транспортування, страхування і встановлення і/або будівництво);
- покращання інфраструктури;
- збільшення оборотних коштів (враховуються початкові витрати, додаткові запаси сировини і готових виробів, нові адміністративні витрати і витрати на збут і маркетинг);
- непередбачені видатки проекту (від 15% до 20% суми перших трьох компонентів витрат).

Джерела фінансування вимагають також короткого опису запланованих джерел фінансування проекту поділених між наступними категоріями (примітка: джерела повинні збігатися із загальною сумою витрат):

- ◆ поточні і заплановані фонди компанії;
- ◆ збільшення акціонерного капіталу;
- ◆ кредит з боку постачальника;
- ◆ оренда;
- ◆ позики.

Умови фінансування і забезпечення позик проекту, де вказуються умови надання кредиту, що пропонується у відповідності з наступним списком:

- ◆ сума кредиту (як правило, не більше 60% загальної вартості проекту);
- ◆ графік погашення кредиту;
- ◆ графік отримання кредиту;
- ◆ строк кредиту (максимум 3 роки в невизначеному середовищі);
- ◆ відсоткова ставка;
- ◆ пільговий період для виплати основної суми боргу (як правило, не більше 33% загального строку кредиту);

- ◆ умови виплати загальної суми боргу;
- ◆ умови виплати позичкового відсотка (типовими є щоквартальні виплати, починаючи з моменту надання кредиту).

Опишіть заставне забезпечення, що пропонується для гарантування кредиту, та його балансову і залишкову вартість, ринкову оцінку.

Вкажіть умови будь-якого раніше отриманого кредиту з боку постачальника.

Опишіть перспективу показників проекту.

Прибутковість проекту

Підсумуйте очікувані фінансові результати згідно з поданою нижче схемою:

<i>Звіт про заплановані доходи</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
Валовий прибуток					
Операційний прибуток					
Прибуток до оподаткування					
Чистий прибуток					

<i>Запланований баланс</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
Грошові кошти					
Розрахунки з дебіторами					
Товарно-матеріальні запаси					
Всього поточних активів					
Основні засоби					
Всього активів					
Поточні пасиви					
Довгострокова заборгованість					
Всього заборгованості					
Акціонерний капітал					
Всього заборгованості та акціонерного капіталу					

<i>Основні коефіцієнти</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
Коефіцієнт швидкої поточної ліквідності					
Коефіцієнт поточної ліквідності					
Коефіцієнт співвідношення залучених та власних засобів					
Коефіцієнт погашення кредиторської заборгованості					

Прибутковість проекту

- Поясніть фінансові показники проекту: термін окупності проекту, точку беззбитковості, NPV, IRR.

Ризик проекту

- Опишіть події, які можуть негативно вплинути на запланований проект. *Наприклад:*
 - ◆ може зменшитися обсяг збуту (внаслідок непередбачуваного падіння попиту на продукцію);
 - ◆ зниження ціни (внаслідок зниження ціни, скажімо, головним конкурентом)
 - ◆ збільшення витрат унаслідок інфляції або інших обставин (зменшення прибутку);
 - ◆ аналіз чутливості проекту.

ІХ. Управління ризиками та страхування

- Опишіть події, які можуть позитивно вплинути на заплановане здійснення проекту.
- Вкажіть труднощі, які можуть виникнути в процесі реалізації проекту.

Х. План реалізації проекту

- Визначіть період реалізації проекту.
- Вкажіть, коли необхідно підписати кредитну угоду та коли має бути отримана перша виплата по кредиту.
- Обґрунтуйте це зовнішнім впливом на проект (наприклад, завдаток втрачається, якщо повна виплата не отримана протягом визначеного періоду часу).

Додаток

ПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ. ПОСТАНОВА

N 279 від 06.07.2000
м.Київ

vd20000706 vn279

Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України
03 серпня 2000 р.
за N 474/4695

Про затвердження Положення про порядок формування та
використання резерву для відшкодування можливих втрат
за кредитними операціями банків

(Із змінами, внесеними згідно з Постановами Нацбанку
N 418 (z0793-00) від 24.10.2000
N 151 (z0354-01) від 05.04.2001)

Відповідно до ст.59 Закону України “Про Національний банк України” (679-14) та з метою удосконалення порядку формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків Правління П О С Т А Н О В Л Я Є:

1. Затвердити Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків (додається).

2. Визнати таким, що втратило чинність, Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 29.09.97 N 323 (v0471500-97) (зі змінами і доповненнями).

3. Установити, що банки зобов'язані здійснювати формування резервів під кредитні ризики за коштами, що містяться на кореспондентських рахунках, які відкриті в інших банках, та за простроченими на строк понад 30 днів нарахованими доходами за кредитними операціями відповідно до пунктів 1.6, 1.7, 8.2 Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, починаючи з 1 січня 2001 року.

4. Зобов'язати Департамент бухгалтерського обліку внести до 1 січня 2001 року відповідні зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України (va493500-97) щодо порядку обліку прострочених понад 30 днів нарахованих доходів за кредитними операціями.

5. Постанова набирає чинності через 10 днів після державної реєстрації в Міністерстві юстиції України.

6. Контроль за виконанням цієї постанови покласти на заступника Голови Я.Ф.Солтиса, Департамент пруденційного нагляду (В.О.Зінченко), Управління нагляду за великими банками (Ю.О.Герасименко), Операційне управління (В.Д.Щуцький) та начальників територіальних управлінь Національного банку України.

Голова

В.С.Стельмах

Витяг із

Затверджено —
Постанова Правління
Національного банку України
06.07.2000 N 279

Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України
03 серпня 2000
за N 474/4725

**Положення
про порядок формування та використання резерву для
відшкодування можливих втрат за кредитними
операціями банків**

**2. Визначення окремих термінів, що вживаються
у цьому Положенні**

Кредитні операції — вид активних операцій, пов'язаних з наданням клієнтам коштів у тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування за певних умов, а також надання гарантій, поручительств, авалів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу, видача кредитів у формі врахування векселів, у формі операцій репо. Кредитні операції класифікуються залежно від рівня ризику та поділяються на “стандартні”, “під контролем”, “субстандартні”, “сумнівні” та “безнадійні”.

Класифікація кредитних операцій — це оцінка рівня ризику за кожною кредитною операцією з урахуванням фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та рівня забезпечення кредитної операції. Оцінка рівня кредитного ризику здійснюється згідно з порядком, установленим у розділах 4, 5, 6 та 7 цього Положення.

Кредитний ризик — ризик невиконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями (тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься).

“Стандартні” кредитні операції — це операції, за якими кредитний ризик є незначним і становить два відсотки чистого кредитного ризику.

“Під контролем” — це кредитні операції, за якими кредитний ризик є незначним, але може збільшитися внаслідок виникнення несприятливої для позичальника ситуації та становить п'ять відсотків чистого кредитного ризику.

“Субстандартні” кредитні операції — це операції, за якими кредитний ризик є значним, надалі може збільшуватись і становить 20 відсотків чистого кредитного ризику, а також є ймовірність несвоєчасного погашення заборгованості в повній сумі та в строки, що передбачені кредитним договором.

“Сумнівні” кредитні операції — це операції, за якими виконання зобов'язань з боку позичальника/контрагента банку в повній сумі (з урахуванням фінансового стану позичальника та рівня забезпечення) під загрозою, ймовірність повного погашення кредитної заборгованості низька та становить 50 відсотків чистого кредитного ризику.

“Безнадійні” кредитні операції — це операції, ймовірність виконання зобов'язань за якими з боку позичальника/контрагента банку (з урахуванням фінансового стану позичальника та рівня забезпечення) практично відсутня; ризик за такими операціями дорівнює сумі заборгованості за ними.

Платоспроможність — здатність позичальника (контрагента банку) своєчасно здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань.

3. Критерії класифікації кредитних операцій

3.1. З метою розрахунку обсягу резерву під кредитні ризики та визначення чистого кредитного ризику банк повинен проаналізувати кредитний портфель.

Аналіз кредитного портфеля та класифікація кредитних операцій (валового кредитного ризику) здійснюється за такими критеріями:

- ♦ оцінка фінансового стану позичальника (контрагента банку⁵);
- ♦ стан обслуговування позичальником (контрагентом банку) кредитної заборгованості за основним боргом і відсотків (комісій та інших платежів із обслуговування боргу) за ним у розрізі кожної окремої заборгованості та спроможність позичальника надалі обслуговувати цей борг;
- ♦ рівень забезпечення кредитної операції.

4. Оцінка фінансового стану позичальника

4.1. Критерії оцінки фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно, його внутрішніми положеннями щодо проведення активних операцій (кредитних) та методикою проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку) з урахуванням вимог цього Положення, у яких мають бути визначені ґрунтовні, технічно виважені критерії економічної оцінки фінансової діяльності позичальників (контрагентів банку) на підставі аналізу їх балансів і звітів про фінансові результати в динаміці тощо. Методика проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку), яка розроблена банком, є невід'ємним додатком до внутрішньобанківського положення банку про кредитування.

Оцінку фінансового стану позичальника (контрагента банку) з урахуванням поточного стану обслуговування позичальником (контрагентом банку) кредитної заборгованості банк здійснює в кожному випадку укладання договору про здійснення кредитної операції, а надалі — не рідше, ніж один раз на три місяці, а для банків — не рідше, ніж один раз на місяць.

Зазначені в цьому Положенні вимоги щодо оцінки фінансового стану позичальника є мінімально необхідними. Банки мають право самостійно встановлювати додаткові критерії оцінки фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків та належного контролю за ними.

4.2. Банки самостійно встановлюють нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значимості) серед інших показників, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями.

Вагомість кожного показника визначається індивідуально для кожної групи позичальників (контрагентів банку) залежно від кредитної політики банку, особливостей клієнта (галузь економіки, сезонність виробництва, обіговість коштів тощо), ліквідності балансу, становища на ринку тощо.

Клас позичальника (контрагента банку) за результатами оцінки його фінансового стану визначається на підставі основних показників та коригується з урахуванням додаткових (суб'єктивних) показників.

4.3. Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника-юридичної особи банк має враховувати такі основні економічні показники його діяльності:

- ♦ платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності);
- ♦ фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів);
- ♦ обсяг реалізації;
- ♦ обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках);
- ♦ наявність картотеки неплатежів — (у динаміці);
- ♦ склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки);
- ♦ собівартість продукції (у динаміці);
- ♦ прибутки та збитки (у динаміці);
- ♦ рентабельність (у динаміці);
- ♦ кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів).

⁵ Крім контрагентів за факторинговими операціями. (Виноска 5 в редакції Постанови Нацбанку N 418 (з0793-00) від 24.10.2000).

⁶ Показники, що наведені в п.4.3, враховуються обов'язково. Додатково можуть використовуватися й інші показники, які визначаються банками самостійно з урахуванням особливостей виробничих процесів у різних галузях господарювання.

4.3.1. Платоспроможність позичальника визначається за такими показниками:

- коефіцієнт миттєвої ліквідності (КЛ1), що характеризує те, як швидко короткострокові зобов'язання можуть бути погашені високоліквідними активами:

$$\text{КЛ1} = \frac{A_v}{Зп},$$

де A_v – високоліквідні активи, до яких належать грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції, $Зп$ – поточні (короткострокові) зобов'язання, що складаються з короткострокових кредитів і розрахунків з кредиторами. Оптимальне теоретичне значення показника КЛ1 – не менше, ніж 0,2;

- коефіцієнт поточної ліквідності (КЛ2), що характеризує можливість погашення короткострокових зобов'язань у встановлені строки:

$$\text{КЛ2} = \frac{A_l}{Зп},$$

де A_l – ліквідні активи, що складаються з високоліквідних активів, дебіторської заборгованості, векселів, одержаних $Зп$ – поточні (короткострокові) зобов'язання, що складаються з короткострокових кредитів і розрахунків з кредиторами. Оптимальне теоретичне значення показника КЛ2 – не менше, ніж 0,5;

- коефіцієнт загальної ліквідності (КП), що характеризує те, наскільки обсяг короткострокових зобов'язань і розрахунків можна погасити за рахунок усіх ліквідних активів:

$$\text{КП} = \frac{A_o}{Зп},$$

де A_o – оборотні активи, $Зп$ – поточні (короткострокові) зобов'язання, що складаються з короткострокових кредитів і розрахунків з кредиторами. Оптимальне теоретичне значення показника КП – не менше, ніж 2,0.

4.3.2. Фінансова стійкість позичальника визначається за такими показниками:

- коефіцієнт маневреності власних коштів (КМ), що характеризує ступінь мобільності використання власних коштів:

$$\text{КМ} = \frac{В_k - A_n}{В_k},$$

де $В_k$ – власний капітал підприємства, A_n – необоротні активи. Оптимальне теоретичне значення показника КМ – не менше, ніж 0,5;

- коефіцієнт незалежності (КН), що характеризує ступінь фінансового ризику:

$$\text{КН} = \frac{З_k}{В_k},$$

де $З_k$ – залучені кошти (довгострокові та поточні зобов'язання), $В_k$ – власний капітал. Оптимальне теоретичне значення показника КН – не більше, ніж 1,0.

4.3.3. Рентабельність позичальника визначається за такими показниками:

- рентабельність активів:

$$P = \frac{Пч}{A},$$

де $Пч$ – чистий прибуток, A – активи;

рентабельність продажу:

$$P = \frac{Пч}{Ор},$$

де Пч – чистий прибуток, Ор – обсяг реалізації продукції (без ПДВ).

4.3.4. Аналіз грошових потоків позичальника має здійснюватися з урахуванням такого показника:

- ♦ співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника (у тому числі відкриті в інших банках) до суми основного боргу за кредитною операцією та відсотками за нею з урахуванням строку дії кредитної угоди (для короткострокових кредитів):

$$K = \frac{(Нсм \times n) - (Зм \times n) - Зі}{Ск},$$

де Нсм – середньомісячні надходження на рахунки позичальника протягом трьох останніх місяців (за винятком кредитних коштів), Ск – сума кредиту та відсотки за ним, n – кількість місяців дії кредитної угоди, Зм – щомісячні умовно-постійні зобов'язання позичальника (адміністративно-господарські витрати тощо), Зі – податкові платежі та сума інших зобов'язань перед кредиторами, що мають бути сплачені з рахунку позичальника, крім сум зобов'язань, строк погашення яких перевищує строк дії кредитної угоди (за даними останнього балансу).

Для суб'єктів господарської діяльності, діяльність яких пов'язана з сезонним характером виробництва, середньомісячна сума надходжень визначається за 12 місяців.

Оптимальне теоретичне значення показника К – не менше ніж 1,5.

4.3.5. Також можуть бути враховані суб'єктивні чинники, що характеризуються такими показниками:

- ♦ ринкова позиція позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі промисловості;
- ♦ наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника;
- ♦ ефективність управління позичальника;
- ♦ професіоналізм керівництва та його ділова репутація;
- ♦ інша інформація.

4.4. Оцінка фінансового стану позичальника-банку здійснюється не рідше, ніж один раз на місяць на підставі:

- ♦ інформації позичальника-банку про дотримання економічних нормативів і нормативу обов'язкового резервування коштів;
- ♦ аналізу якості активів і пасивів;
- ♦ аналізу прибутків і збитків;
- ♦ інформації про виконання банком зобов'язань у минулому;
- ♦ інформації про надані та одержані міжбанківські кредити;
- ♦ щорічного аудиторського висновку.

4.5. При здійсненні оцінки фінансового стану позичальника-фізичної особи мають ураховуватися:

- ♦ загальний матеріальний стан клієнта (доходи і витрати, майно, право власності на яке засвідчується згідно з чинним законодавством України; відповідні підтверджувальні документи);
- ♦ соціальна стабільність клієнта, тобто наявність постійної роботи, сімейний стан;
- ♦ вік клієнта;
- ♦ інтенсивність користування банківськими кредитами (гарантіями тощо) у минулому та своєчасність погашення їх і відсотків (комісій тощо) за ними, а також користування іншими банківськими послугами тощо;
- ♦ ділова репутація;
- ♦ інша інформація.

4.6. Класифікація позичальників за результатами оцінки їх фінансового стану здійснюється з урахуванням рівня забезпечення за кредитними операціями:

Клас "А" – фінансова діяльність дуже добра (прибуткова та рівень рентабельності вищий, ніж середньогалузевий, якщо такий визначається), що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення основної суми боргу та відсотків за ним відповідно до умов кредитної угоди; економічні показники в межах установлених значень (відповідно до методики оцінки фінансового стану позичальника, затвердженої внутрішніми документами банку); вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію; кредитна історія позичальника – бездоганна.

Забезпечення за кредитною операцією має бути першокласним⁷. Немає жодних свідчень можливих затримок з поверненням основної суми боргу та/або зі сплатою відсотків. Одночасно можна зробити висновок, що фінансова діяльність і надалі проводитиметься на такому ж високому рівні.

До цього класу за незабезпеченими (бланковими) кредитами можуть належати: позичальники — банки (нерезиденти), що мають кредитний рейтинг не нижче ніж показник А, підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor's, Moody's тощо); позичальники — банки (резиденти), які дотримуються економічних нормативів, що встановлені Інструкцією про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків (затвердженою постановою Правління Національного банку України від 14.04.98 N 141, із змінами і доповненнями), за умови, що значення нормативів платоспроможності (Н3) і достатності капіталу (Н4) становлять відповідно не менше ніж 15% та 8%. (Абзац пункту 4.6 в редакції Постанови Нацбанку N 418 (z0793-00) від 24.10.2000).

Клас “Б” — фінансова діяльність позичальника цієї категорії близька за характеристиками до класу “А” (тобто фінансова діяльність добра або дуже добра, рентабельність на середньогалузевому рівні, якщо такий визначається, окремі економічні показники погіршилися або мають незначні відхилення від мінімально прийнятних значень), але ймовірність підтримування її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою. Позичальники (контрагенти банку), які віднесені до цього класу, потребують більшої уваги через потенційні недоліки, що ставлять під загрозу достатність надходжень коштів для обслуговування боргу та стабільність одержання позитивного фінансового результату їх діяльності.

Забезпечення кредитної операції не має викликати жодних сумнівів (щодо оцінки його вартості, правильності оформлення угод про забезпечення кредитних операцій тощо).

За результатами оцінки фінансового стану позичальник відноситься до відповідного класу. Якщо рівень забезпечення за окремою кредитною операцією не відповідає увам визначеного класу, то позичальника слід віднести на клас нижче, а якщо забезпечення є першокласним, то клас позичальника можна підвищити. (Абзац сьомий пункту 4.6 в редакції Постанови Нацбанку N 418 (z0793-00) від 24.10.2000).

Недоліки в діяльності позичальників, які віднесені до класу “Б”, мають бути лише потенційними. За наявності реальних недоліків клас позичальника потрібно знизити.

До цього класу за незабезпеченими (бланковими) кредитами можуть належати:

- позичальники — банки (нерезиденти), що мають кредитний рейтинг не нижче ніж “інвестиційний клас”, що підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor's, Moody's тощо);
- позичальники — банки (резиденти), які дотримуються встановлених економічних нормативів, за умови, що значення нормативів платоспроможності (Н3) і достатності капіталу (Н4) становлять відповідно не менше ніж 10% та 6%. (Абзац пункту 4.6 в редакції Постанови Нацбанку N 418 (z0793-00) від 24.10.2000).

Клас “В” — фінансова діяльність задовільна (рентабельність нижча, ніж середньогалузевий рівень, якщо такий визначається, деякі економічні показники не відповідають мінімально прийнятним значенням) і потребує більш детального контролю.

Надходження коштів і платоспроможність позичальника свідчать про ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості в повній сумі і в строки, передбачені договором, якщо недоліки не будуть усунені. Проблеми можуть стосуватися стану забезпечення за кредитними операціями, необхідної документації, що свідчить про наявність і ліквідність застави, тощо. Одночасно спостерігається можливість виправлення ситуації і покращення фінансового стану позичальника.

До цього класу за незабезпеченими (бланковими) кредитами можуть належати позичальники-банки (нерезиденти), що мають кредитний рейтинг не нижчий за показник В, підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor's, Moody's тощо), а також можуть належати позичальники-банки (резиденти), які дотримуються встановлених економічних нормативів.

⁷ До першокласного забезпечення належать: застава майнових прав на грошові депозити (з урахуванням вимог розділу 7 цього Положення); безумовні гарантії: урядів країн категорії “А”, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Європейського банку реконструкції та розвитку, банків з рейтингом не нижче ніж “інвестиційний клас”; забезпечені гарантії банків України, а також інше ліквідне забезпечення, що користується високим попитом на ринку та може бути швидко реалізоване. (Виноска 7 в редакції Постанови Нацбанку N 418 (z0793-00) від 24.10.2000).

Клас “Г” — фінансова діяльність незадовільна (економічні показники не відповідають установленим значенням) і спостерігається її нестабільність протягом року; є високий ризик значних збитків; ймовірність повного погашення кредитної заборгованості та відсотків за нею є низькою.

При проведенні наступної класифікації, якщо немає безсумнівних підтверджень покращити протягом одного місяця фінансовий стан позичальника або рівень забезпечення за кредитною операцією, позичальника потрібно класифікувати на клас нижче (клас “Д”).

Позичальника, якому видано кредит під сумнівне забезпечення або без забезпечення та якого віднесено до цього класу на підставі оцінки його фінансового стану, потрібно класифікувати на клас нижче (клас “Д”).

Клас “Д” — фінансова діяльність незадовільна, є збитки; кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою (або безумовною гарантією), показники не відповідають установленим значенням, ймовірність виконання зобов'язань з боку позичальника/контрагента банку практично відсутня.

Якщо забезпечення за кредитною операцією є першокласним, то клас позичальника можна підвищити.

Клас позичальника за овердрафтом визначається без урахування рівня забезпечення, якщо за оцінкою фінансового стану його віднесено до класу “А” або “Б”. (Пункт 4.6 доповнено абзацом згідно з Постановою Нацбанку N 418 (z0793-00) від 24.10.2000).

4.7. У разі відсутності достовірної фінансової звітності, що підтверджує оцінку фінансового стану позичальника, а також належним чином оформлених документів, на підставі яких здійснювалася кредитна операція, такі позичальники мають класифікуватися не вище класу “Г”.

4.8. Якщо на час укладення договору пролонгації кредитної операції (крім угод за кредитними операціями, строк дії яких перевищує два роки) не спостерігається погіршення фінансового стану позичальника (контрагента банку), якого віднесено до класу “А” або “Б”, і відсотки сплачуються своєчасно, то така операція вважається строковою, тобто пролонгованою без пониження класу позичальника (контрагента банку). Загальний строк такої пролонгації не повинен перевищувати один рік. При цьому надходження (крім кредитних коштів) на рахунки позичальника (контрагента банку) протягом первісного строку користування кредитними коштами згідно з кредитною угодою мають перевищувати розмір заборгованості за кредитом не менше, ніж у два рази та засвідчуватися документально.

5. Визначення групи кредитних операцій за станом обслуговування позичальником боргу за ними

5.1. Оцінку стану обслуговування боргу банки зобов'язані здійснювати щомісяця.

За станом погашення позичальником (контрагентом банку) кредитної заборгованості за основним боргом (у т.ч. за строковими депозитами та операціями репо) та відсотків за ним на підставі кредитної історії позичальників та їх взаємовідносин з банком обслуговування боргу вважається:

“добрим”:

- ♦ якщо заборгованість за кредитом і відсотки (комісії та інші платежі з обслуговування боргу) за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів;
- ♦ або кредит пролонговано без пониження класу позичальника та відсотки за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів; або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника до 90 днів та відсотки за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів.

“слабким”:

- ♦ якщо заборгованість за кредитом прострочена від 8 до 90 днів та відсотки за ним сплачуються з максимальною затримкою від 8 до 30 днів;
- ♦ або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника на строк від 91 до 180 днів, але відсотки сплачуються в строк або з максимальною затримкою до 30 днів;

“незадовільним”:

- ♦ якщо заборгованість за кредитом прострочена понад 90 днів;
- ♦ або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника понад 180 днів.

Якщо одна з вимог кожного підпункту, що характеризує групу кредитної операції, не виконується, то така операція відноситься до групи на один рівень нижчий.

5.2. Обслуговування боргу не може вважатися “добрим”, якщо заборгованість за кредитною операцією включає залишок рефінансованої заборгованості, тобто якщо відбувається погашення старої заборгованості за рахунок видачі нового кредиту.

При визначенні групи кредитної операції також мають ураховуватися зміни початкових умов кредитної угоди щодо сум і строків погашення основного боргу і відсотків за ним (якщо такі зміни відбулися з погіршенням умов для кредитора).

Якщо позичальник має заборгованість одночасно за кількома кредитами, то оцінка обслуговування позичальником боргу ґрунтується на кредитній заборгованості, що віднесена до нижчої групи.

5.4. Зобов'язання за наданими гарантіями, поруками та аваліями за станом обслуговування боргу вважається “добрим” до часу їх виконання.

6. Класифікація кредитного портфеля

6.1. Відповідно до перелічених у розділах 4 і 5 цього Положення критеріїв здійснюється класифікація кредитного портфеля за ступенем ризику та визначається категорія кредитної операції таким чином:

Фінансовий стан позичальника (клас)	Обслуговування боргу позичальником (група)		
	"добре"	"слабке"	"незадовільне"
"А"	"стандартна"	"під контролем"	"субстандартна"
"Б"	"під контролем"	"субстандартна"	"сумнівна"
"В"	"субстандартна"	"сумнівна"	"безнадійна"
"Г"	"сумнівна"	"безнадійна"	"безнадійна"
"Д"	"безнадійна"	"безнадійна"	"безнадійна"

6.2. До категорій “стандартних” та “під контролем” кредитних операцій не можуть належати пільгові⁸ кредити.

6.3. При класифікації операцій за врахованими векселями враховується тільки строк погашення боржником заборгованості, а саме:

“стандартна” — заборгованість, за якою строк погашення чи повернення, передбачений векселем, ще не настав;

“сумнівна” — заборгованість за простроченими векселями зі строком прострочення не більше, ніж 30 днів;

“безнадійна” — заборгованість за простроченими векселями зі строком прострочення більше, ніж 30 днів.

При визначенні розміру резерву за врахованими векселями сума, що підлягає резервуванню, визначається, виходячи з врахованої вартості векселя (суми фактично наданих кредитних ресурсів за врахованими векселями) незалежно від його виду (дисконтний або процентний).

6.4. Заборгованість за виданим кредитом може бути оформлена (погашена) векселями в порядку, передбаченому розділом 7 Положення про операції банків з векселями (v0653500-99), затвердженого постановою Правління Національного банку України від 28.05.99 N 258 (v0258500-99), з урахуванням вимог пункту 1 розділу II Правил виготовлення і використання вексельних бланків, затверджених спільною постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 10.09.92 N 528 (528-92-п).

Вексель, отриманий на погашення кредиту, зараховується до портфеля цінних паперів (на продаж чи на інвестиції) на підставі рішення повноважного органу банку про погашення кредитної заборгованості векселем (підтвердженого відповідною випискою із протоколу засідання цього органу) та додаткової угоди з позичальником про заміну кредитної заборгованості вексельним зобов'язанням.

6.5. При класифікації кредитних операцій за ступенями ризику і віднесенні їх до груп, за якими розраховується резерв за факторингом, наданими зобов'язаннями (аваль), виконаними гарантіями та поруками, враховується строк погашення заборгованості, а саме:

“стандартна” — заборгованість, за якою строк погашення чи повернення, передбачений договірними умовами (за векселем), ще не настав, або зобов'язання⁹ (у т.ч. аваль), строк виконання за якими ще не настав;

⁸ У цьому Положенні пільговими кредитами вважаються кредити, що надані позичальникам на більш сприятливих умовах, ніж це встановлено внутрішніми документами банку, що визначають його кредитну та облікову політику.

⁹ Якщо за наданими гарантіями і поруками за оцінкою фінансового стану позичальника віднесено до класу “Б” і нижче, то категорія операції визначається відповідно до класу позичальника (з урахуванням п. 5.3 цього Положення). (Виноска 9 в редакції Постанови Нацбанку N 418 (z0793-00) від 24.10.2000).

“сумнівна” — заборгованість за факторинговими операціями (за основним боргом чи черговим платежем) та за виконаними (сплаченими) банком гарантіями і поруками¹⁰ (у т.ч. авалем) становить до 90 днів з дня виконання зобов'язання (платежу), передбаченого договірними умовами (векселем);

“безнадійна” — заборгованість за факторинговими операціями (основним боргом чи черговим платежем) та за гарантіями і поруками (у т.ч. авалем), виконаними (сплаченими) банком, за якими клієнт не виконав своїх зобов'язань із строком більше ніж 90 днів після настання строку платежу, передбаченого договірними умовами (векселем).

9. Прикінцеві положення

9.1. Критерії, що використовуються банками при аналізі кредитного портфеля, а також у процедурах прийняття і виконання рішень щодо формування та використання резерву під кредитні ризики, мають відображатися у відповідних документах банку, що визначають його кредитну політику.

Банки зобов'язані зберігати протоколи засідань кредитних комітетів (кредитних комісій), інформацію про здійснення кредитної операції, класифікацію кредитного портфеля і формування резервів не менше п'яти років з часу закінчення дії кредитної угоди, а також подавати ці документи уповноваженим працівникам Національного банку на їх запит.

9.2. Звітність про класифікацію кредитних операцій, створення резервів та їх використання, що складається за формами N 302 “Звіт про класифіковані кредитні операції за формами власності”, N 604 “Звіт про розрахунок резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків”, N 601 “Звіт про списану безнадійну заборгованість”, подається: філіями — головному банку і територіальному управлінню Національного банку за місцезнаходженням філії, а головним банком — територіальному управлінню Національного банку за місцезнаходженням головного банку щомісяця в порядку, установленому Національним банком щодо подання статистичної звітності.

9.3. Для щомісячного розрахунку резервів банки здійснюють класифікацію кредитних операцій шляхом проведення інвентаризації та аналізу їх якості. Результати аналізу якості кредитного портфеля мають фіксуватися документально за встановленою банком формою (рекомендована форма в додатку 2). Ця форма має вестися і в електронному вигляді. При цьому банк має забезпечити збереження бази даних цієї форми за станом на перше число кожного місяця.

Форма заповнюється на підставі робочих документів щодо кожної кредитної операції, що ведуться кредитним інспектором, за кожним позичальником (контрагентом) окремо.

9.4. Робочі документи (кредитна справа) за кожним позичальником (контрагентом) в обов'язковому порядку мають містити:

- ♦ назву клієнта, його місцезнаходження (місцепроживання);
- ♦ номер основного поточного, додаткового поточного та позичкового рахунків;
- ♦ письмове клопотання (заявка) про надання кредиту і техніко-економічне обґрунтування потреби в кредиті на відповідні цілі;
- ♦ кредитну угоду та зміни до неї;
- ♦ угоду про заставу (забезпечення) та зміни до неї;
- ♦ дату видачі та погашення кредиту (за угодою);
- ♦ початкову суму кредиту в гривнях або гривневому еквіваленті та код валюти (у разі видачі кредиту в іноземній валюті);
- ♦ відсоткову ставку, про всі її зміни та на звітну дату;
- ♦ фінансову звітність позичальника (контрагента), що подається до банку-кредитора;
- ♦ інформацію про результати оцінки фінансового стану позичальника (контрагента), встановлені цим Положенням та внутрішньобанківським положенням про кредитування і методикою проведення оцінки фінансового стану (на час здійснення кредитної операції та всі наступні дати проведення оцінки, у тому числі на дату зарахування заборгованості на рахунки пролонгованої, простроченої, сумнівної заборгованості або визнання її безнадійною);
- ♦ документи, що свідчать про перенесення суми боргу за кредитною операцією на рахунки пролонгованої (із зазначенням номерів рахунків, сум і термінів кожної пролонгації), простроченої чи сумнівної заборгованості (із зазначенням номерів рахунків, дати, суми);

¹⁰ Якщо на час виконання банком зобов'язання за наданими гарантіями та поруками таке зобов'язання було класифіковане з урахуванням оцінки фінансового стану контрагента як “безнадійне”, то після виконання банком зобов'язання за наданими гарантіями та поруками така кредитна заборгованість класифікується також як “безнадійна”, якщо фінансова діяльність такого контрагента не покращилась або забезпечення не є першокласним.

- дату прийнятого рішення про визнання заборгованості безнадійною із зазначенням суми основного боргу та суми відсотків, відповідну виписку з протоколу засідання кредитного комітету банку;
- інформацію про стан погашення заборгованості із зазначенням дат і сум;
- залишкову суму кредитної заборгованості на звітну дату (у гривнях та гривневому еквіваленті в разі видачі валютного кредиту), номер рахунку, на якому обліковується заборгованість на звітну дату;
- вид та суму забезпечення за угодою;
- документи, що свідчать про стан забезпечення за кредитною угодою;
- суму забезпечення, що береться до розрахунку резерву;
- клас позичальника на кожну звітну дату та документи, що його підтверджують;
- категорію ризику (“стандартна”, “під контролем”, “субстандартна”, “сумнівна”, “безнадійна”) за кредитною операцією;
- розрахункову суму чистого ризику за кредитною операцією;
- інформацію про вжиті банком заходи для погашення заборгованості (документи або їх копії, що засвідчують процедуру повернення або стягнення боргу).

Рекомендована форма робочих документів подається у додатках 3, 4.

Робочі документи заповнюються після подання потенційним позичальником (контрагентом) заяв на одержання кредиту та є обов'язковими для розгляду кредитним комітетом для прийняття рішення про здійснення кредитної операції. Надалі, якщо відбуваються зміни щодо фінансового стану позичальника чи забезпечення кредиту, кредитний інспектор заповнює нові бланки робочих документів, на підставі яких класифікується кредитна операція та розраховується резерв. Робочі документи зберігаються у кредитних справах позичальників (контрагентів).

На перше число кожного місяця інформація групується в один документ у розрізі кожного позичальника та за кожною кредитною операцією із зазначенням проміжних і консолідованих підсумків там, де це можливо. Загальна інформація за результатами класифікації кредитного портфеля включає всі кредитні операції банку, що підлягають класифікації та резервуванню коштів згідно з цим Положенням.

Банк зобов'язаний подавати кредитні справи уповноваженим працівникам Національного банку на їх вимогу.

9.5. Підрозділи системи банківського нагляду Національного банку систематично проводять перевірки звітності банків та їх філій щодо адекватності класифікації кредитних операцій та дотримання банками порядку створення і використання резерву.

У разі виявлення розбіжностей між даними банку і даними звіту про інспектування Національний банк має право висунути до банку вимоги щодо перекласифікації кредитного портфеля і виправлення звітності та за потреби скоригувати розмір резерву на суму різниці, що виявлена під час інспектування.

9.6. У разі порушення банком порядку створення і використання резерву під кредитні ризики до нього застосовуються заходи впливу згідно зі статтею 62 Закону України “Про Національний банк України” (679-14) та Положенням про застосування Національним банком України до банків та інших фінансово-кредитних установ заходів впливу за порушення банківського законодавства (з0382-00), затвердженим постановою Правління Національного банку від 26.05.2000 N 215 (з0381-00).

Директор Департаменту
пруденційного нагляду

В.О.Зінченко

Додаток 1
до Положення про порядок
формування та використання резерву
для відшкодування можливих втрат
за кредитними операціями банків

Перелік країн, що належать, за визначенням міжнародних
рейтингових агентств, до категорії “А”

Австралія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Сполучені Штати Америки, Туреччина, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція, Японія.

Додаток 3
до Положення про порядок
формування та використання резерву
для відшкодування можливих втрат
за кредитними операціями банків

Позичальник: _____ (1)* _____

Кредитна документація позичальника

Форма 1

Дата	Документ	
(2)	Заявка на кредит (3) Техніко-економічне обґрунтування (4) Контракт (5)	
	Якщо позичальник є клієнтом або позичальником іншого банку (6)	Картка зі зразками підписів керівника та головного бухгалтера (6.1) Виписка з рахунків (довідка про залишок на рахунках) (6.2) Довідка про кредитну заборгованість (6.3)
	Установчі документи (7) - Особи, які уповноважені одержувати кредит від імені підприємства (8)	
	Кредитна угода (9) - Вимога щодо подання фінансової та бухгалтерської звітності (9.1) - Зобов'язання позичальника перед банком (9.2)	Відмітка про виконання -- -- -- -- -- (9.3) -- -- -- --
	Угода про заставу (10)	
	Застава. Предмет застави (10.1)	
	Вартість застави, тис.грн. (10.2)	
	Договір гарантії (11) Договір поруки (12) Договір страхування (13)	

* Порядковий номер, що вказаний в Порядку заповнення форми 1.

Порядок заповнення форми 1
“Кредитна документація позичальника”

1. Назва юридичної особи-позичальника або прізвище фізичної особи.
2. Дата, коли були підписані документи на надання кредиту, які містяться в кредитній справі позичальника. Проставлення дати означає, що інспектор розглянув відповідні кредитні документи. Якщо на кредитному документі відсутня дата, це вважається порушенням правил кредитування.
3. Заявка на кредит, на підставі якої приймається рішення про надання кредиту, а також прізвища осіб, які підписали цю заявку, дата складання заявки, сума заявленого кредиту, строк користування кредитом, мета кредиту, його забезпечення (якщо воно є).
4. Техніко-економічне обґрунтування кредиту (особливо для нових підприємств або в разі розширення їх діяльності).
5. Контракт між позичальником та його постачальниками.
6. Якщо позичальник обслуговується в іншому банку або є позичальником іншого банку, то в кредитній справі мають бути такі документи, засвідчені в установленому порядку:
 - 6.1. Картка зі зразками підписів керівника та головного бухгалтера банку (зазначаються особи, які мають право першого та другого підпису);

- 6.2. Довідка про залишок коштів на поточному рахунку позичальника на дату видачі кредиту;
- 6.3. Довідка про розмір кредитної заборгованості перед іншими банками на дату заповнення кредитної заявки.
7. Зазначається інформація про установчі документи позичальника, а також про головних засновників (для юридичних осіб додатково — прізвища їх керівників) і керівних осіб підприємства.
8. Копія документа, що засвідчує право уповноваженої особи укладати від імені позичальника фінансові угоди про одержання кредиту.
9. Інформація про кредитну угоду (зазначаються прізвища осіб, які її підписали).
- 9.1. Зазначається періодичність і перелік фінансової звітності, що має подаватися позичальником відповідно до умов кредитної угоди.
- 9.2. Зазначаються основні умови кредитної угоди щодо зобов'язання позичальника перед банком.
- 9.3. Зазначається інформація про виконання позичальником своїх зобов'язань (зазначити “так” чи “ні”, з якого часу).
10. Угода про заставу.
- 10.1. Зазначаються предмети застави за їх видами.
- 10.2. Зазначається вартість застави.
11. Договір гарантії. Зазначаються всі гарантії та суми гарантій.
12. Договір поруки. Зазначаються всі поручителі та суми поручительств.
13. Договір страхування. Зазначається назва страхової компанії, строк дії договору страхування та сума страхового покриття.

Додаток 4
до Положення про порядок
формування та використання резерву
для відшкодування можливих втрат
за кредитними операціями банків

Кредитна історія позичальника

Форма 2

Позичальник/Відносини з банком _____ (1)* _____

Вид діяльності _____ (4) _____

Адреса _____ (2) _____ Кредитний спеціаліст _____ (5) _____

Кредити особам, які пов'язані з позичальником _____ (3) _____ Керівництво компанії-позичальника _____ (6) _____

Дата угоди/надання кредиту	Строк погашення	Первісна сума	Непогашена сума на звітну дату	Відсоткова ставка	Забезпечення	Статус кредиту (строк., пролонг., простроч., реєстр., припин.**)	___/___/___	Найбільша	___/___/___	Найменша
(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(20)	(21)	(22)	(23)
Мета (14)							Попередня інформація про кредит (25)			
Умови (15)							Оцінка фінансового стану (26)			
Джерело погашення (16)							Дата (27)			
Категорія (17)							Дохід (28)			
Класифікація (18)							Надходження на рахунки (обороты за рахунками) (29)			
Розрахункова сума резерву (19)							Показники платоспроможності (30)			
							Показники фінансової стійкості (31)			
							Висновки (32)			
							Порушення (33)			

* Порядковий номер, що вказаний в Порядку заповнення форми 2.

** Строк. - строковий; пролонг. - пролонгований; простроч. - прострочений; реєстр. - реструктуризований; припин. — припинено нарахування відсотків.

Порядок заповнення форми 2
“Кредитна історія позичальника”

1. Назва позичальника та його відносини з банком (клієнт, інсайдер тощо).
2. Адреса підприємства (юридична та фактична).
3. Підприємства або особи, не пов'язані з позичальником безпосередньо, але які мають з ним не-прямі відносини, що можуть впливати на погашення кредиту позичальником, — назва, сума кредитів (депозитів) тощо.
4. Тип підприємства (вид господарського товариства, галузь промисловості, статутна діяльність).
5. Прізвище, ім'я та по батькові фахівця кредитного відділу, який безпосередньо відповідає за кредит.
6. Прізвища, імена та по батькові керівників підприємства-позичальника.
7. Дата підписання кредитної угоди та дата фактичної видачі кредиту.
8. Дата погашення кредиту.
9. Первісна сума виданого кредиту.
10. Непогашений залишок кредитної заборгованості.
11. Зазначаються: відсоткова ставка на час видачі кредиту, поточна відсоткова ставка та при потребі ставка пені.
12. Зазначаються: вид забезпечення кредиту (застава, гарантія або поручительство) та сума.
13. Зазначається, чи кредит є строковим, пролонгованим, простроченим, реструктуризованим, чи припинено нарахування за ним відсотків (підкреслити олівцем відповідне скорочення).
14. Зазначається мета кредиту.
15. Зазначаються умови погашення кредиту (яким чином та коли сплачується основна сума заборгованості та відсотки за нею).
16. Зазначається основне та додаткове джерело погашення кредитної заборгованості.
17. Зазначається категорія позичальника.
18. Зазначається класифікація кредиту.
19. Зазначається сума резерву на покриття можливого збитку щодо цього кредиту. Кредитний контролер/внутрішній аудитор при перевірці повинен зазначити, чи відповідає ця сума категорії кредитного ризику.
20. Для короткострокових кредитів і кредитних ліній зазначити, на яку дату сума кредитної заборгованості була найбільшою за останні 12 місяців.
21. Для короткострокових кредитів і кредитних ліній зазначити найбільшу суму непогашеної кредитної заборгованості за останні 12 місяців.
22. Для короткострокових кредитів і кредитних ліній зазначити, на яку дату сума кредитної заборгованості була найменшою за останні 12 місяців.
23. Для короткострокових кредитів і кредитних ліній зазначити найменшу суму непогашеної кредитної заборгованості за останні 12 місяців.
24. Зазначаються: дата внесення останніх змін і дата перевірки кредитним контролером/внутрішнім аудитором.
25. Проаналізувати дані про попередні відносини між банком і позичальником у зв'язку з наданими кредитами та зазначити: скільки разів кредити цьому позичальникові зараховувалися до категорії прострочених, кількість пролонгацій кредитів цьому позичальникові та про переоформлення заборгованості новою кредитною угодою.
26. Оцінюється фінансовий стан.
27. Дата останнього фінансового звіту позичальника, що поданий банку.
28. Аналізуються надходження позичальника, зазначаються інформація про зростання обсягу реалізації його продукції, про прибутковість його бізнесу, інші показники.
29. Зазначаються дані щодо достатності обсягу грошових надходжень на рахунки позичальника для сплати його боргів, особливо для термінових кредитів (якщо сума кредиту та відсотки за його використання погашаються поступово протягом строку дії кредитної угоди, а не одноразово, тобто повна сума в строк погашення).
30. Зазначаються визначені показники платоспроможності позичальника.
31. Зазначаються визначені показники фінансової стійкості.
32. На підставі оцінки фінансового стану позичальника та стану обслуговування ним боргу визначається класифікація кредиту (з обґрунтуванням висновків).
33. Зазначається перелік виявлених порушень, у тому числі відсутність фінансових звітів, порушення внутрішніх положень банку та нормативно-правових актів тощо (заповнюється кредитним контролером і внутрішнім аудитором).

Для нотаток

