



ИНСТИТУТ
КВАЛИФИЦИРОВАННОГО
ЗАЕМЩИКА

НЮАНСЫ ТОГО, ЧТО СТОИТ
ЗА ЦИФРАМИ

СОДЕРЖАНИЕ:

СУТЬ ПРОИСХОДЯЩЕГО

МАСШТАБ ПРОБЛЕМЫ

ИНСТИТУТ

ОСНОВАТЕЛИ

МЕТОДОЛОГИЯ

СВЯЗЬ С ЭКОНОМИКОЙ

УСЛУГИ

КОНТАКТЫ

СУТЬ ПРОИСХОДЯЩЕГО

Банки и кредитование

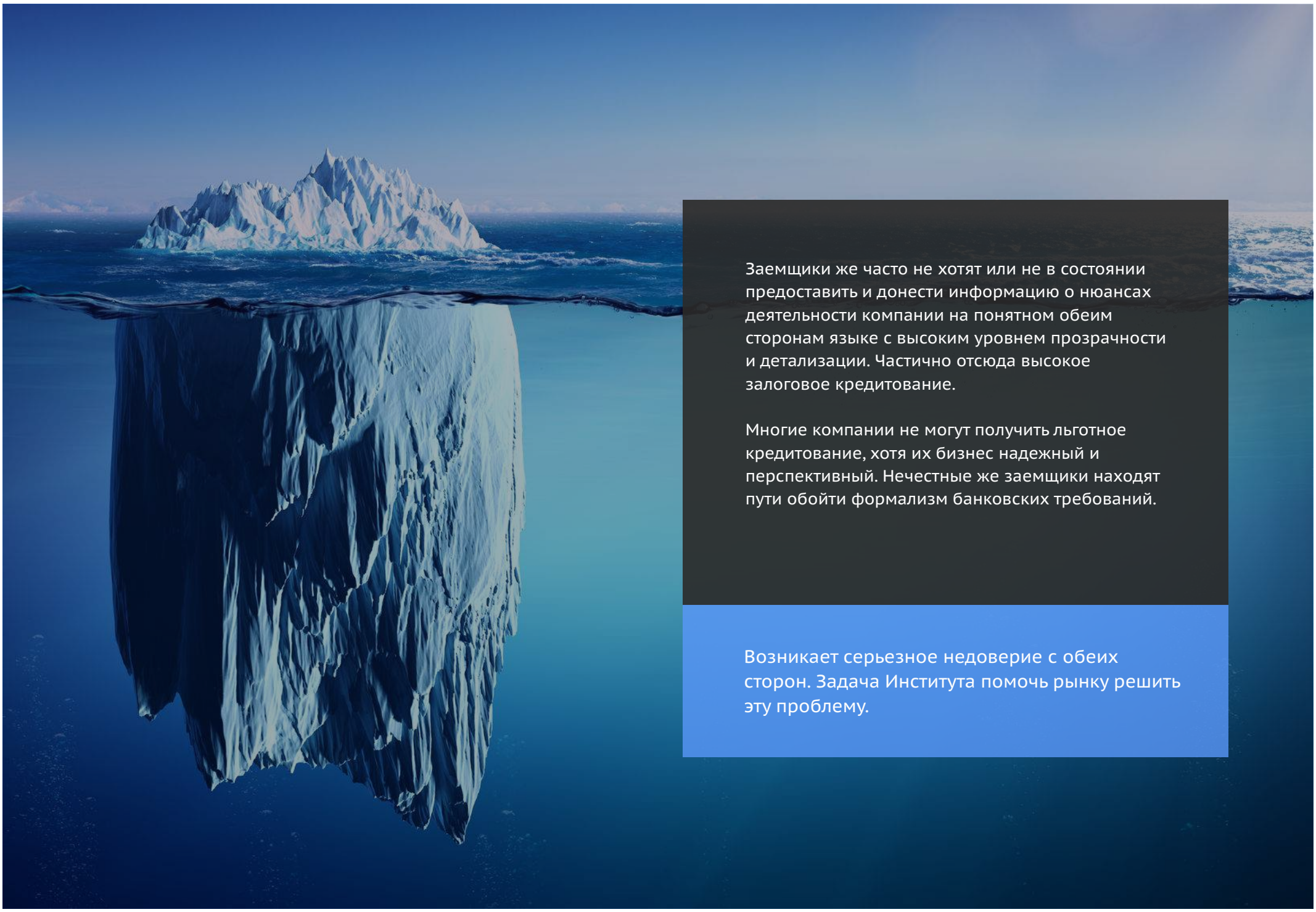
Действительность такова, что банки и фонды не понимают из чего на самом деле состоит, какие нюансы есть и на чем держится бизнес корпоративного заемщика. Анализ цифр, отчетности и общеотраслевой анализ на эти вопросы не дают и не могут дать ответов в сложившейся Российской действительности.

Существенная, если не большая часть проблем и нюансов корпоративных заемщиков, находится вне периметра анализа банков.

То есть, у банков нет ответа на вопрос какие реальные кредитные и инвестиционные риски несет бизнес заемщика на самом деле. Формализм требований и сложность банковских процессов все многократно усложняют.

Как же международные стандарты? Есть же Базель, МСФО, 590П, ПВР, IRB, ВПОДК. Никакие международные стандарты не позволяют вам понять какой бизнес к вам "пришел". Big data тоже не даст вам надежности если в моделях нет главных переменных и в исходные данные не попадает нужная информация. В России, как и других странах с высокой составляющей скрытых показателей коммерческой и операционной деятельности, необходимо существенно корректировать "стандарты", если вы хотите на самом деле, а не на бумаге, понимать ваши кредитные и операционные риски.





Заемщики же часто не хотят или не в состоянии предоставить и донести информацию о нюансах деятельности компании на понятном обеим сторонам языке с высоким уровнем прозрачности и детализации. Частично отсюда высокое залоговое кредитование.

Многие компании не могут получить льготное кредитование, хотя их бизнес надежный и перспективный. Нечестные же заемщики находят пути обойти формализм банковских требований.

Возникает серьезное недоверие с обеих сторон. Задача Института помочь рынку решить эту проблему.

МАСШТАБ ПРОБЛЕМЫ

Результаты прямого детального небумажного анализа более 1500 компаний среднего и крупного бизнеса показали, что именно отсутствие понимания того, что стоит за цифрами заемщика привело к более 40% неверных выводов и заключений кредитных комитетов банков, то есть, к потенциально невозвратным кредитам. Около половины заемщиков ведут бизнес, который основан на чем угодно, но не на условиях свободной конкуренции. Например, монополия, искусственно созданная олигополия, картели, бизнес отношения, т.п. Из оставшейся половины заемщиков реальный заработок примерно 9 из 10 компаний держится на “схемах и темах” самого разного плана. Без знания нюансов бизнеса эффект анализа цифр и форм отчетности близится к нулю.

То, что сейчас “числится” в зеленой зоне банков, по большей части, в реальности таковым не является.



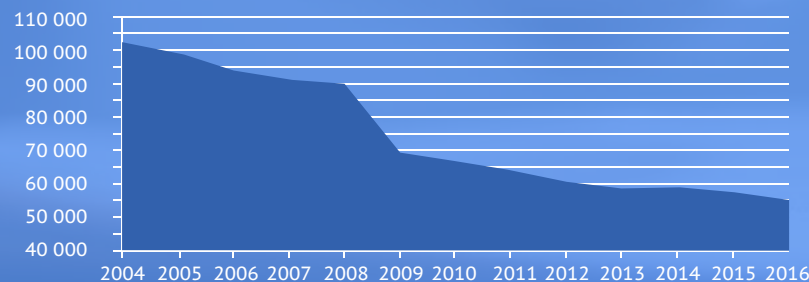
МАСШТАБ ПРОБЛЕМЫ

Другой серьезной проблемой, с которой сталкивается банковское и инвестиционное сообщество в России, является то, что сегмент малого и среднего бизнеса, вероятно, наиболее важный для развития потенциала экономики России, на сегодня остается практически полностью закрытым для банков и финансовых учреждений в вопросах понимания оценки рисков и сути заработка заемщика. Статус реального аудита в сегменте МСБ равен 0. Оценка залогов во всех сегментах бизнеса не ведется узкими специалистами, работающими только в одной конкретной отрасли или сегменте “всю жизнь”, то есть, оценщики не имеют хорошего понимания реальной цены объекта или актива в моменте, что приводит к ошибкам в оценке не в 20 или 30%, а, в 2,3 или 5 раз.

Без серьезного изменения систем оценки кредитных рисков и залогов большая часть из оставшихся на 2019 год банков перестанет существовать на горизонте 3-5 лет.

Количество крупных и средних предприятий, единица, Российская Федерация (на 1 января)

Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Предприятий	102 138	98 870	94 015	91 174	89 919	69 274	66 574	63 803	60 260	58 245	58 959	57 392	54 994
Рост/убыль		-3 268	-4 855	-2 841	-1 255	-20 645	-2 700	-2 771	-3 543	-2 015	714	-1 567	-2 398
В % 2004	100,00%	96,80%	92,05%	89,27%	88,04%	67,82%	65,18%	62,47%	59,00%	57,03%	57,72%	56,19%	53,84%



www.gks.ru/db/script/cbse/zibmet.cgi


В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ МЕТОДИКИ, НЕ ПОЗВОЛЯЮТ ОЦЕНИТЬ РЕАЛЬНУЮ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Нет анализа скрытых показателей деятельности компании:

1. Конкурентный это бизнес или бизнес отношения
2. Конкурентный бизнес или условная монополия или олигополия
3. Конкурентный бизнес или всевозможные "схемы" финансового и нефинансового характера (включая фальсификат, разбавление, замена, подмена и т.п.)
4. Живая или уже мертвая реальная, а, не бумажная бизнес модель заемщика
5. Есть ли будущее у бизнеса заемщика (для большинства все то, что работало с 90-х, больше не работает и они просто "доживают")
6. Нюансы стиля управления компанией как основа стабильности или деструктива
7. На чем и на ком все реально держится в бизнесе
8. Системный анализ и нюансы средней рентабельности отраслей, сегментов и подсегментов бизнеса (не макро анализ, а именно накопление и анализ больших данных в базах по сегментам и подсегментам бизнеса)
9. Потолок личного и профессионального развития заемщика
10. Понимание того, чем на самом деле рискует главный акционер, если рискует, каков размер его личного риска, насколько хорошо он в реальности разбирается в этом бизнесе, сколько он лично положил в этот бизнес и является ли этот бизнес делом его жизни или, как минимум, основным занятием

В странах как Россия, именно ответы на эти вопросы и дают понимание того, какой реальный кредитный риск.

Условно банки занимаются боксом и в боксе они хорошо подготовлены. Они выходят на соревнования и тут диктор объявляет о том, что соревнования по самбо объявляются открытыми. Именно подобное и происходит в реальной жизни.



Расходы на НИОКР последние 18 лет составляют 1.1% от ВВП. Расходы федерального бюджета на НИОКР составляют до 88% ВЗИР. Расходы частного сектора на НИОКР крайне малы. Несырьевой экспорт ничтожен. Система налогообложения имеет перекося в сторону развития торговли, но, не производства, что часто приводит к дроблению бизнеса или его остановке. Компании занимаются тем, что не требует инноваций и глубоких исследований – “схемы и темы”.

В кредитных досье банков практически нет ничего что на самом деле позволяло бы понять уровень реальных, а, не бумажных рисков. Причин много, в том числе и несовершенство банковского законодательства в ряде положений.



В среднем менее чем за 1 день для малого, 2 дня для среднего и 3-5 дней для крупного бизнеса Институт дает банкам и финансовым учреждениям реальное понимание финансового и операционного состояния заемщика, на чем он на самом деле зарабатывает и на чем все держится в его бизнесе. Диагностика не выглядит как аудит, “не пугает” заемщика, не меняет обычный распорядок работы банков и стоит несравнимо дешевле финансового и операционного due diligence, который часто парализует деятельность заемщика и не дает ответов на многие нужные вопросы. Методология хорошо вписывается в обычный порядок первичного и регулярного общения банка с заемщиком.

Институт не является рейтинговым агентством. Задача в крайне быстром получении реальной, небумажной информации, почти всегда скрытой от банковского анализа для принятия конкретных действий.

ОСНОВАТЕЛИ



ЕВГЕНИЙ ИВКИН

**Антикризисный CEO.
Основатель Restructuring
Business**

В 1999 году окончил НГЛУ (Нижний Новгород) по специальности Международный бизнес и иностранные языки. В 1999-2000 годах учился в Университете Вермонт, США (University of Vermont). В 2003-2004 году учился и получил степень Магистра интегрированного маркетинга в Northwestern University, США.

Имеет 19-летний опыт руководства крупными и средними компаниями в 15 странах мира.

Ранее работал на руководящих позициях в Green Mountain Innovations, Вермонт, США, IMS group, Cadbury, Wal-Mart, Strategy Partners.

Евгений Ивкин является членом Ассоциации банков России «Россия», экспертом Сколково EMBA, консультантом Института Адизес в банковском сегменте и лектором семинаров CFA Institute, Russia.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- | Прямое антикризисное управление
- | Международное развитие
- | Запуск новых продуктов
- | Внедрение стратегии
- | Создание эффекта синергии
- | Выявление скрытых проблем
- | Небумажная оценка реальных кредитных и инвестиционных рисков

ОСНОВАТЕЛИ



ВЛАДИМИР САМОХВАЛОВ

Управляющий партнер
SBS Consulting

В 2003 году окончил магистратуру Государственного Университета Высшая Школа Экономики по специальности «Финансы». Прошел стажировку в университете «Erasmus», Rotterdam, Голландия.

Имеет 20-летний опыт управленческого консультирования. Принимал участие более, чем в 100 консультационных проектах, работая с такими клиентами, как «Роснефть», группа компаний «Сибур», Газпромбанк, «Башхим», Ассоциация «Росагромаш», Администрация Чукотского АО, Министерство энергетики РФ, Министерство природных ресурсов РФ, Министерство промышленности и торговли РФ.

Консультант Министерства промышленности и торговли РФ по промышленной политике, консультант Министерства энергетики РФ по госполитике в области энергоэффективности.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

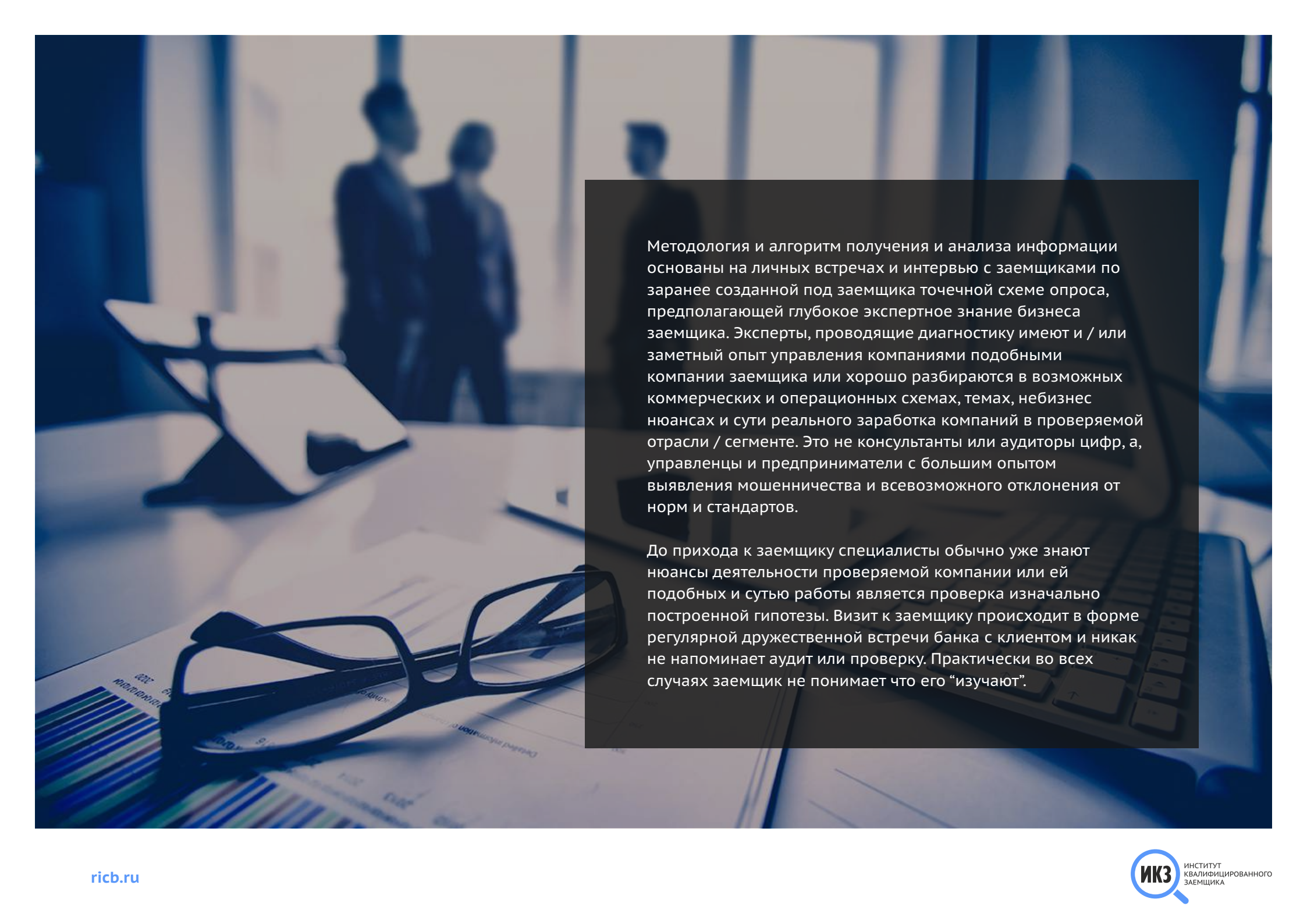
- Государственное управление
- Управление по целям и контрольным показателям
- Стратегический анализ и планирование

МЕТОДОЛОГИЯ

Система оценки создана антикризисными управляющими, предпринимателями, аудиторами и специалистами по выявлению и расследованию мошенничества на основе практики из реального сектора и учитывает реалии ведения бизнеса в России («схемы», «небизнес отношения», монополия, нюансы бизнеса и т.п.). Сугубо прикладной аспект.



Для банка сертификат означает то, что у заемщика проведен полный анализ качественных показателей бизнеса (того, что в 90% случаев недоступно при финансово-экономическом и общепромышленном анализе). Наличие сертификата говорит о качестве заемщика и уровне его стабильности и прозрачности.



Методология и алгоритм получения и анализа информации основаны на личных встречах и интервью с заемщиками по заранее созданной под заемщика точечной схеме опроса, предполагающей глубокое экспертное знание бизнеса заемщика. Эксперты, проводящие диагностику имеют и / или заметный опыт управления компаниями подобными компании заемщика или хорошо разбираются в возможных коммерческих и операционных схемах, темах, небизнес нюансах и сути реального заработка компаний в проверяемой отрасли / сегменте. Это не консультанты или аудиторы цифр, а управленцы и предприниматели с большим опытом выявления мошенничества и всевозможного отклонения от норм и стандартов.

До прихода к заемщику специалисты обычно уже знают нюансы деятельности проверяемой компании или ей подобных и сутью работы является проверка изначально построенной гипотезы. Визит к заемщику происходит в форме регулярной дружественной встречи банка с клиентом и никак не напоминает аудит или проверку. Практически во всех случаях заемщик не понимает что его “изучают”.

В чем отличие от рейтинговых агентств, если проводить такое сравнение? Совершенно разные подходы, сегменты бизнеса и задачи. Институт квалифицированного заемщика, в первую очередь, это не про обще-отраслевой анализ и анализ цифр. Финансовый анализ вторичен. Он делается, но, только после глубокого выявления того, что именно стоит за цифрами и на чем все держится в бизнесе заемщика.

Именно Институт квалифицированного заемщика обеспечивает комплексную модель оценки заемщика и позволяет банкам качественно определить категорию качества, что снизит риски претензий со стороны надзорных органов и позволит избежать конфликтов в оценке залогов и категории заемщиков.

Методология позволяет снизить уровень просрочки корпоративных заемщиков до менее 0.5%, не сокращая и даже увеличивая уровень кредитования, и снизить давление на капитал.

Данная методология была показана департаментам банковского регулирования, рисков в Банке России, департаментам по развитию малого и среднего предпринимательства и конкуренции, финансово-банковской деятельности Минэкономразвития и департаменту финансовой политики Минфин. Экспертная оценка данного проекта позитивная.

СВЯЗЬ С ЭКОНОМИКОЙ

ЗАДАЧА

Развивать экономику страны, включая сегмент МСБ

ИНСТРУМЕНТЫ

Правительство:
Льготное кредитование МСП и другие программы

КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАЕМЩИКИ

1. Большинство не может создавать инновационные продукты и успешно их продвигать
2. Большинство не умеют заниматься маркетингом с успехом
3. Большинство не могут создать устойчивую систему ценность-создающих бизнес процессов
4. Большинство не умеют управлять компанией (корпоративное управление) системно

Нечестные заемщики:
Используют льготное кредитование для получения собственной выгоды

БАНКИ

“Базель”, 590П, IRB
НЕ позволяют выявить

1. Бизнес отношения и связи
2. “Схемы”
3. Теневую деятельность
4. Мертвую бизнес модель
5. Отсутствие эффективного управления
6. Отсутствие уникальности бизнеса
7. На чем держится все в бизнесе

РЕЗУЛЬТАТ НА ВЫХОДЕ

(без применения методологии)

Экономика:
Пользы нет

Банки:
Увеличение количества проблемных заемщиков

РЕЗУЛЬТАТ НА ВЫХОДЕ

(с применением методологии)

Экономика:
Польза есть

Банки:
Снижение количества проблемных заемщиков при увеличении уровня кредитования

ПОЧЕМУ “ЦИФРЫ” НЕ МОГУТ ДАТЬ ОТВЕТ НА ВОПРОС К КАКОЙ КАТЕГОРИИ КАЧЕСТВА ОТНЕСТИ ЗАЕМЩИКА

ПРОСТОЙ ПРИМЕР: Два относительно “хороших” крупных региональных молочных завода с относительно сопоставимыми продажами, уровнем операционной рентабельности и залогами (2013-2017 гг.)

✓ ПРЕДПРИЯТИЕ 1

1. Имеет сильные федеральные бренды
2. Практически не делает частные марки для сетей
3. Поставляет федеральным сетям и международным клиентам
4. Завод автоматизирован
5. “Заряженный на подвиги” коллектив
6. Уровень инноваций в бизнесе 15-30%
7. Креатив от “Бога” ...
8. Люди вносят реальный вклад в бизнес
9. Есть миссия и стратегия, разделяемая людьми
10. Есть детальные обоснованные исследования рынка
11. Жесточайший контроль качества
12. Нет зависимости от 1-3 клиентов
13. Прозрачность в компании
14. Детальная фин. модель с моделированием
15. Есть сессия продуктивного стратег. планирования
16. Есть панель управления по цифрам и ценности
17. Система мотивации и оплаты понятны
18. Оборудование полностью современное

✓ ПРЕДПРИЯТИЕ 2

1. Локальные / сегмент средний или ниже среднего
2. Делает много частных марок для сетей
3. Часть федеральных сетей, часть бизнес отношения (детские сады, школы, т.п.)
4. Во многом ручной труд
5. “А, нам все равно”
6. Новые продукты запускали в прошлой жизни
7. “Сам нарисовал”
8. Акционер и 200 людей без голоса
9. Стратегия в голове акционера
10. “Мы и так все знаем. Все тут понятно”
11. Есть ответственные за качество
12. Зависимость от нескольких клиентов
13. Заработок на схемах
14. “Плюс-минус цифры сходятся”
15. “Главные” люди говорят что делать сотрудникам
16. Анализ цифр верхнего уровня
17. Оплата зависит от желания акционера или система без пользы
18. Частично модернизированный постсоветский завод

ИТОГИ СРАВНЕНИЯ

КАТЕГОРИЯ КАЧЕСТВА ЗАЕМЩИКА
ПО ФИН. ОТЧЕТНОСТИ И БАНКОВСКИМ ДОКУМЕНТАМ

1

1

РЕАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ КАЧЕСТВА ЗАЕМЩИКА

1

3-4

ПОКРЫТИЕ ЗАЛОГАМИ В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА
СОГЛАСНО БАНКОВСКИМ ДОКУМЕНТАМ

100%

100%

РЕАЛЬНОЕ ПОКРЫТИЕ ЗАЛОГАМИ
В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА

100%

25%

БЕРМУДСКИЙ ТРЕУГОЛЬНИК РОССИЙСКОГО КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

“Небизнес”, бизнес
отношения, связи,
монополия,
искусственно
созданная
олигополия

Незнание, непонимание и
неумение верно
определять самые главные
проблемы в Российском
бизнесе нашего времени
“сносит” в воронку
лучшие труды 590П,
“Базель”, IRB

Финансовые и
операционные
“схемы и темы”, суть
и нюансы заработка
заемщика и на чем
все держится в его
бизнесе

Потолок профессионального и
личностного развития акционера
и костяка его команды, а, также
моменты совершения фатальных
ошибок

МЕРТВЫЙ ПРОЦЕСС, НУЛЕВОЙ РЕЗУЛЬТАТ

1

Система оценки залогов не работает в реальности - в корне неверная оценка, в разы превышающая реальную стоимость, в силу отсутствия специализации по каждой отрасли, сегменту, подсегменту и реальной финансовой ответственности

2

Заемщика, по факту, никто не ведет. В бизнес и нюансы бизнеса реально банк не вникает. Сказывается ломбардное / залоговое кредитование

3

Упущен момент первых признаков появления проблем (система раннего предупреждения не видит внутренние проблемы бизнеса, нюансы заработка, схемы, стиль управления и на чем держится бизнес)

4

Отсутствие своевременной возможности сделать цессию долга еще в желтой или зеленой (не красной или черной) зоне в силу несовершенства законодательства или договора ("ничего не делаем пока платит")

5

Уголовные дела на сотрудников банков и арбитражных управляющих за попытки продать бизнес / имущество банкрота за 5-25% от залоговой оценки*

*в корне неверной изначальной оценки). Дополнительно коррупция при реализации имущества на торгах

УСЛУГИ

БАНКАМ И ФОНДАМ

Не до конца уверены стоит ли кредитовать?

- Что стоит за цифрами
- На чем держится бизнес
- Адекватность бизнес модели
- Будущее бизнес модели
- Нюансы ведения бизнеса
- Потолок развития акционера и команды

ЗАКАЗАТЬ ДРУЖЕЛЮБНУЮ
ПРОВЕРКУ ЗАЕМЩИКА

ПРОЙТИ ДИАГНОСТИКУ
БИЗНЕСА ЗА 2 ДНЯ

КОМПАНИЯМ

Уверены в компании и хотите получить сертификат?

- Не аудит
- Не мешает работе
- Принцип беседы
- Не надо готовить много бумаг
- Помогает увидеть слабые стороны компании, команды и акционера
- Занимает всего 2-3 дня

ПОВЫСИТЬ НАВЫКИ
СОТРУДНИКОВ

ПОЛУЧИТЬ ПРОСТЫЕ
ЦЕННЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
В БИЗНЕСЕ

- Обучите людей тому, что позволит вам не потерять миллиарды
- Кредитуйте больше и безопаснее
- Научите сотрудников видеть реальную жизнь заемщиков
- Превратите департаменты из мертвого менеджерского процесса в спецназ
- Получите рекомендации, которые обеспечат возвратность кредитных средств

- Не консалтинг
- Конкретные советы без отрыва от реальности
- Рекомендации по тому, что может реально выполнить компания, а не то, что, в принципе, хорошо и правильно сделать
- Советы не консультантов, а людей, руками создававших инновационные продукты и компании и напрямую управлявших крупными холдингами

КОНТАКТЫ

119180, Россия, г. Москва
2-й Казачий переулок д.11 стр.1
второй этаж (SBS)
тел: **+7 (903) 796 04 20**
e-mail: director@ricb.ru
www.ricb.ru



ИКЗ