**Пример расчета рейтинга контрагента**

Наименование организации: **ФГУП «ИРЕА»** (ИНН: 7718013432).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Параметр** | **Значение** |  | **Оценка**   | **Рейтинг**     | **Значимость**     |
| **Основная информация** |  |  |  |  |  |  | **30%** |
| Адрес регистрации | Город, улица, дом | – |  |  |
| Адрес массовой регистрации | Нет | 2 | 0,04 | 2% |
| Дата создания | 01.01.1917 | 2 | 0,1 | 5% |
| Вид уставной деятельности (основной и по предмету закупки) | Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук прочие | – |  |  |
| Соответствие уставной деятельности предмету закупки | Да | 2 | 0,1 | 5% |
| Название должности руководителя | Директор | – |  |  |
| Ф.И.О | Санду Роман Александрович | – |  |  |
| С какого периода руководит | 02.05.2012 | 2 | 0,04 | 2% |
| Информация о руководителе в интернете | Имеются статьи, диссертация | 2 | 0,02 | 1% |
| Сколько раз менялось руководство за последние три года | 0 | 2 | 0,06 | 3% |
| Размер уставного капитала, тыс. руб. | 228 868 | 2 | 0,06 | 3% |
| Учредитель | 1 | 2 | 3 | 4 | – |  |  |
| Наименование учредителя (Ф.И.О или название организации) | НИЦ «Курчатовский институт» |  |  |  | 2 | 0,02 | 1% |
| Сумма доли учредителя, тыс. руб. | нет данных |  |  |  | – |  |  |
| Доля учредителя,% | 100% |  |  |  | – |  |  |
| Принадлежность к субъектам малого и среднего предпринимательства | не является СМСП | 2 | 0,06 | 3% |
| Наличие сайта | Да | 2 | 0,02 | 1% |
| Ссылка сайт | [www.irea.org.ru](http://www.irea.org.ru/) | – |  |  |
| ТИЦ *(если сайта нет, то = 0)* | 40 | 2 | 0,02 | 1% |
| Информационное наполнение сайта, актуальность информации | Большое количество разделов и информации | 2 | 0,02 | 1% |
| Информация о компании в интеренете | Много разнообразной информации о деятельности компании | 2 | 0,04 | 2% |
| **Надежность** |  |  |  | **30%** |
| Наличие госконтрактов | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |  | – |  |  |
| Количество госконтрактов | 5 | 10 | 3 |  | 2 | 0,2 | 10% |
| Общая сумма госконтрактов, тыс. руб. | 3 161 575 | 2 605 300 | 24 629 |  | – |  |  |
| Авторитетные госзаказчики | «Экспертавтодор», Гознак | «Экспертавтодор», Гознак | «Экспертавтодор», Гознак |  | 2 | 0,1 | 5% |
| Наличие в реестре недобросовестных поставщиков | Нет | 2 |  |  |
| Авторитетные коммерческие заказчики | «ЭрЛикид» | 2 | 0,06 | 3% |
| Наличие судебных разбирательств (контрагент - ответчик) | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |  |  |  |  |
| Общее количество | 1 | 0 | 0 |  | 1 | 0,05 | 5% |
| Количество проигранных судов | 0 | 0 | 0 |  | – |  |  |
| Проведение процедуры банкротства | Нет | 2 |  |  |
| Наличие задолженности по налогам | нет | 2 | 0,14 | 7% |
| **Финансовая информация** | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Динамика |  |  | **40%** |
| Динамика выручки, тыс. руб. | 2 224 232 | 2 030 646 | 1 847 437 |  | 0 | 0 | 5% |
| Размер выручки за последний год |  |  | Более 100млн руб. |  | 2 | 0,1 | 5% |
| Динамика чистой прибыли, тыс. руб. | 26 209 | 24 420 | 33 498 |  | 2 | 0,1 | 5% |
| Динамика общей рентабельности | 1,2% | 1,2% | 1,8% |  | 1 | 0,05 | 5% |
| Среднеотраслевая рентабельность | 7,8% | 9,1% | 9,2% |  | 0 | 0 | 3% |
| Динамика активов, тыс. руб. | 1 145 610 | 1 244 530 | 1 392 006 |  | 2 | 0,1 | 5% |
| Динамика основных средств и НМА, тыс. руб. | 831 206 | 946 127 | 1 015 088 |  | 2 | 0,04 | 2% |
| Доля основных средств и НМА в активах | 72,6% | 76,0% | 72,9% |  | 2 | 0,02 | 1% |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,58 | 0,55 | 0,51 |  | 0 | 0 | 5% |
| Чистые активы, тыс.руб. | 525 403 | 866 347 | 1 140 446 |  | 2 | 0,08 | 4% |
| **Рейтинг контрагента**     |  |  |  |  |  | **1,6 из 2** |  |

В приведенном примере итоговая оценка контрагента получилась высокой – более 1,5. Сотрудничество с такой компанией несет в себе мало рисков.

Если оценка оказалась бы средней, в диапазоне 1–1,5, то потребовалось бы оценить, за счет каких факторов. В примере низкие оценки контрагент получил по финансовому блоку: отрицательная динамика выручки, рентабельность ниже среднеотраслевой, коэффициент финансовой устойчивости ниже 0,75. Если после проведенного анализа окажется, что повлиявшие факторы критичны для вашей компании, то в заключении стоит указать о нецелесообразности или рисках сотрудничества.

Если итоговая оценка контрагента окажется ниже 1, то риски партнерства с такой компанией крайне существенны.

Если представленная методика вас заинтересовала, напишите мне личное сообщение через [личный кабинет](http://www.e-xecutive.ru/users/1709356-aleksandr-pyanchenko) на Executive.ru, я вышлю шаблон методики в файле xls.