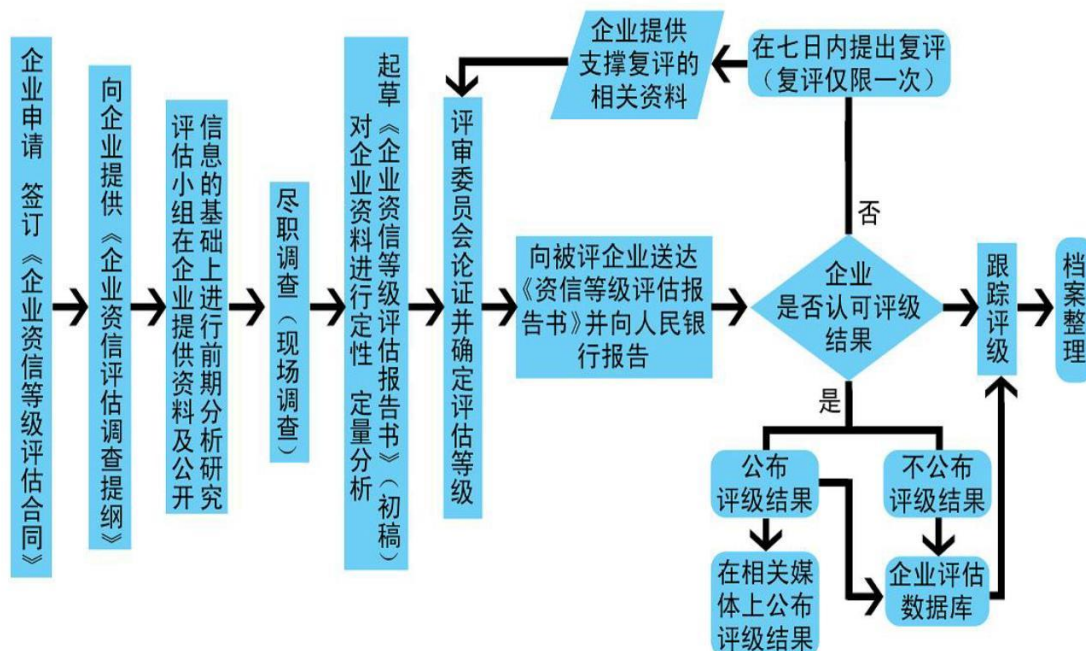




天津东方资信评估有限公司
主体信用评级业务手册



一、信用评级业务流程



- 1、评级准备
- 2、现场调查
- 3、初评阶段
- 4、等级评定
- 5、向被评级单位反馈评级信息
- 6、结果发布
- 7、跟踪评级
- 8、档案整理

二、被评级对象需提交的材料

信用评级资料清单

1、客户概况资料

- (1) 营业执照副本，法定代表人资格认证书，客户机构代码证书及贷款卡复印件。
- (2) 企业历史沿革情况介绍。
- (3) 验资报告，公司的股权结构，各主要股东简介。
- (4) 公司章程
- (5) 公司高管人员、经历、能力、素质、及主要经营业绩。

(6) 公司的管理体系和管理制度情况（出具各项证书尤其是质量等级认证）。

(7) 组织机构的设置及职能等。

2、客户经营资料

(1) 主营业务情况介绍。工业客户包括主导产品的名称，设备，先进程度，生产能力，实际产量，占总销售收入的份额，权威部门公布的市场占有率，主要产品的集中程度和稳定程度，预计市场前景，市场竞争情况及主要手段，供货渠道等。

(2) 产品、技术及装备更新情况。包括新技术、新产品的研发情况及市场前景、研发费用的投入情况，设备更新情况，商业流通行业包括新管理模式，技术及新设备的采用情况等。

(3) 前三年经营年度报告。客户的长、中、短期发展规划，未来三年的重大投资计划。

(4) 公司在建项目的有关情况。包括项目的可行性研究报告、有关批件、项目进度、总投资额、实际到位资金及来源，后续期的落实情况，项目前景预测。

(5) 银行信贷咨询系统所列信息情况。

3、财务资料

(1) 经会计师事务所审计的近三年财务报告。（资产负债表、损益表、利润分配表和现金流量表及其补充资料，财务报表附注说明，属于集团公司提供合并报表和子公司财务报表）截止评定信用等级前三个月的财务报表及附注说明。

(2) 公司未来一年的销售收入，净利润、折旧等预测数据及依据。

(3) 公司应收账款账龄集中程度分析表。

(4) 存货结构表。

(5) 所享受的还贷、税费率等方面的优惠政策，提供三年实际数额当年和未来一年的预计数。

(6)、匡算未来一年的现金净流量（根据下一年度企业整体经营战略，预计企业的生产、销售、结算等可预测现金流入和流出的可能性。）

三、企业信用档案

1、征信系统 提交信用评级企业的基本情况与最近期财务相关数据（包括未进行评级的企业）。

2、评级企业数据库（只包括评级企业的）

在进入评级程序时建立

3、档案内容设定（根据实际情况再逐渐完善系统升级）

(1)企业提交信用评级申请书编号和双方并与评级机构签订评级合同编码

(2)采用的行业评级标准编码、行业代码，进入规范化标准软件操作程序（即：定量和定性指标应用程序编号）

(3)探矿权、采矿权交易人编码应提交-申请登记书和申请的区块范围图、勘察单位的资格证书。勘察工作计划摘要、实施方案及附件、勘察项目资金来源证明及勘察合同或委托勘察的证明文件及国务院地质矿产主管部门规定提交的其他资料。（编码输入）

(4)审计部门审计、会计师事务所对申请人出具审计报告、财务数据及经营状况的阐述、审计结果。（审计书编号）

(5)、律师-对申请人认定的工作报告或法律意见书（意见书编号）

(6)、推荐保荐人单位-提交保荐人对申请人的书面报告（资料编号）

(7)、人民银行提供申请人的信贷咨询信息所下载的相关内容（资料编号）

(8)、评级公司—分析申请人企业资信报告（资信报告编号）

(9)、涉及到矿权交易企业还应增加在矿交所注册登记的保荐人、做市商的资信评级等级及编号。

四、评级指标的建立

（一）、建立企业信用评级指标体系的方法、依据、作用和遵循的原则

此评级系统的特点是它不单纯考核某一项相对指标，也不过分的依赖于某个绝对指标分析判断，根据多目标规划原理，选择国家每年对企业进行绩效评价所设定的确定有普遍性的、合理的重要经济指标和标准值，采用功效系数法和比率分析相结合的方法综合分析判断，对评级对象存在的信用风险及优势进行客观、公正的总体评价。

1、定量指标的设定：

评级系统中所设定的定量指标，全部按照每年国务院国资委财务监督与考核评价局每年制定的上一年度对《企业绩效评价标准值》中各行业规模以上企业实现主要经济指标的“良好值”作为评判企业信用等级量化的标准值来考核企业完成标准值的成度。这样可以避免采用一般数学评价方法，由于定量和定性指标、标准值以及标准分选用不合理，而导致的评级结果与企业实际存在风险程度较大偏差的现象。此系统经过测试对评级对象认定的信用等级与人民银行总行对专业评级机构规范化标准中所阐述的等级含义相吻合，把人为因素所误判的企业信用等级与企业实际经营情况出现偏差较大风险的可能性降到最低程度。

2、指标划分的权重

评级指标体系中所设定的定量指标和定性指标，划分为基本指标、修正指标和评议指标，按照评级指标的重要程度，通过权数加以体现。使评级中所涉及到的量化及非量化指标间建立有机联系。做到宏观与微观，动态与静态分析相结合，以人民银行总行（金标委）制定的评级业务规范化标准为准则，将评级技术与评级实践的综合成果为依据。客观的反映评级对象的整体特征及一般趋势。

3、评级指标体系的设定原则：

评级指标体系的设定原则是与现行的会计、统计制度相衔接，基础数据在企业现有核算中



容易取得。各指标所涵盖的经济内容不重复，功能上相互配合。通过对被评级对象所认定的信用等级、总体评价及评级结论应该能够促进企业重视财务实绩，关注未来发展。

需要说明的是：评级体系所设定的全部内容中指标权重、某项指标对应的参照标准和计分方法三方面可以有无数组合，某项指标的标准即使相同而设定的指标项和计分方法不同，就会有不同的结论。因此，市场是检验评级结果的真实有效的工具。只要经过企业间的经济交易便会自发的对评级结果产生检验效应。市场会对评级结果做出是否可以信赖的客观评价。东方资信公司的评级系统所遵循的以上原则就是力争使评级系统的操作全部过程及其评价结果基本与中华人民共和国金融行业标准所阐述的各等级含义相符。客观上能够恰当的反应风险水平的参照标准。力争做出客观、公正的评价。东方资信此次研发的企业信用评级指标体系所参照的标准、指标权重、计分方法等都属于核心技术机密，暂时不能公布于众。但是，可以把评估的有关依据（国务院国资委财务监督与考核评价局所发布的企业绩效评价标准值本身就是公开的）、程序及主要指标和参数介绍给投资者和被评估企业（定性指标在评级机构实地访谈时企业需要自评）以增加评级过程的透明度。提高投资者和评级企业对评级机构的信任程度。而且在公开了指标之后，我公司仍然可以不断改进指标体系，及时修改参数，使原有的指标不断完善，逐步升级。

五、信用评级方法：

此系统采用的功效系数法、比率分析法和层次综合分析判断相结合的方法，根据多目标规划原理，对每一项评价指标均确定良好值为标准值（满意值），计算各指标实际达到良好值的程度，并以此计算各指标应得的分数，将各项指标再经过累加，从而反映被评级对象的信用综合状况。

采集信用评级定量指标数据主要依据被评级对象所提供的近期三年的企业财务报表（资产负债表、损益表、利润分配表、现金流量表及补充资料）对应企业绩效评价标准值做定量计算。对定量指标分数的计算公式，除资产负债率、带息负债比率用 $((1 - \text{实际值}) / (1 - \text{满分值})) \times \text{标准分}$ 的公式外，其他指标均采用 $(\text{实际值} / \text{满分值}) \times \text{标准分}$ 的公式计算。

定性指标分数的确定采取层次综合分析判断法，在确定定性指标分数之前，必须对被评级企业现状进行实地调查，核实数据的真实性并增加企业的自评程序来进行综合分析判断。

结合行业的特点按照市场竞争力、企业管理水平、经营状况、信誉状况、发展前景等潜在的非计量因素经过实地调查进行综合判断计分。定量与定性各指标分数相加后，根据所得的分数拟定最初的评级对象的信用等级，然后对照信用等级调整指标项进行调整（如果不存在有调整因素，维持原等级）确定信用等级。再经专家审定。

（所谓层次分析法，是一种定量与定性相结合，将决策者的主观判断与偏好用数量形式表达和处理的方法。并结合德尔菲法的评价方法。德尔菲法能发挥专家会议法的优点，即（1）能充分发挥各位专家的作用，集思广益，准确性高。（2）能把各位专家意见的分歧点表达出来，



取各家之长，避各家之短。德尔菲法的特征是：吸收专家参与预测，充分利用专家的经验 and 学识；采用匿名或背靠背的方式，能使每一位专家独立自由地作出自己的判断；预测过程几轮反馈，使专家的意见逐渐趋同。德尔菲法的这些特点使它成为一种最为有效的判断预测法。)

企业信用评级定量指标项的构建（适用的行业包括：工业、建筑业、交通运输仓储及邮政业、信息技术服务业、批发和零售贸易业、住宿和餐饮业、房地产业、内部金融企业、社会服务业、传播与文化业、农林牧渔业）

根据国务院国资委统计评价局制定的每年企业绩效评价标准值中“良好值”作为各企业信用等级定量指标评判标准。设定定量指标 25 个，其中基本指标 8 个，权重 30%，修正指标 17 个，权重 25%。定性指标（即评议指标）30 个，权重 45%

基本指标、修正指标、评议指标均按 100 分计算。然后再还原

计算公式：

（一）定量指标：

基本指标：

（1）、指标 15 分

$$\text{净资产收益率} = \frac{\text{归属于母公司所有者的净利润}}{\text{平均净资产}} \times 100\%$$

$$\text{平均净资产} = \left(\frac{\text{年初归属于母公司所有者权益合计} + \text{年末归属于母公司所有者权益合计}}{2} \right)$$

（2）、指标分 12 分

$$\text{总资产报酬率} = \frac{\text{利润总额} + \text{利息支出}}{\text{平均资产总额}} \times 100\%$$

$$\text{平均资产总额} = (\text{年初资产总额} + \text{年末资产总额}) / 2$$

（3）、指标分 12 分

$$\text{总资产周转率（次）} = \frac{\text{主营业务收入}}{\text{平均资产总额}}$$

（4）、指标分 12 分

$$\text{应收账款周转率（次）} = \frac{\text{主营业务收入}}{\text{应收账款平均余额}}$$

$$\text{应收账款平均余额} = \left[\frac{(\text{年初应收账款净额} + \text{年初应收账款坏账准备}) + (\text{年末应收账款净额} + \text{年末应收账款坏账准备})}{2} \right]$$

在计算该财务比率及运用该财务比率进行财务分析时，我们还应注意以下几个因素对应收账款周转率(应收账款周转天数)的影响：

季节性经营的企业使用该指标时不能反映实际情况；

大量使用分期付款结算方式；

大量使用现金结算的销售；

年末大量销售或年末销售大幅度下降。

(5)、指标分 15 分

$$\text{资产负债率} = \frac{\text{负债总额}}{\text{资产总额}} \times 100\%$$

(6)、指标分 9 分

$$\text{已获利息倍数} = \frac{\text{利润总额} + \text{利息支出}}{\text{利息支出}}$$

(7)、指标分 15 分

$$\text{销售（营业）增长率} = \frac{\text{本年主营业务收入增长额}}{\text{上年主营业务收入}} \times 100\%$$

(8)、指标分 10 分

$$\text{资本保值增值率} = \frac{\text{扣除客观因素后的年末所有者权益}}{\text{年初所有者权益}} \times 100\%$$

修正指标：

(1)、指标分 7 分

$$\text{主营业务利润率} = \frac{\text{主营业务利润}}{\text{主营业务收入}} \times 100\%$$

主营业务利润 = 主营业务收入 - 主营业务成本 - 主营业务税金及附加

(2)、指标分 3 分

$$\text{盈余现金保障倍数} = \frac{\text{经营现金净流量}}{\text{净利润}}$$

(3)、指标分 5 分

$$\text{成本费用利润率} = \frac{\text{利润总额}}{\text{成本费用总额}} \times 100\%$$



$$\text{成本费用总额} = \frac{\text{主营}}{\text{业务成本}} + \frac{\text{主营业务}}{\text{税金及附加}} + \frac{\text{销售费用}}{\text{(经营费用)}} + \frac{\text{管理}}{\text{费用}} + \frac{\text{财务}}{\text{费用}}$$

(4)、指标分 5 分

$$\text{资本收益率} = \frac{\text{归属于母公司所有者的净利润}}{\text{平均资本}} \times 100\%$$

$$\text{平均资本} = [(\text{年初实收资本} + \text{年初资本公积}) + (\text{年末实收资本} + \text{年末资本公积})] / 2$$

(5)、指标分 3 分

$$\text{不良资产比率 (新制度)} = \frac{\text{年末不良资产总额}}{\text{资产总额} + \text{资产减值准备余额}} \times 100\%$$

$$\text{年末不良资产总额} = \text{资产减值准备余额} + \text{应提未提和应摊未摊的潜亏挂账} + \text{未处理财产损失}$$

(6)、指标分 5 分

$$\text{资产现金回收率} = \frac{\text{经营现金净流量}}{\text{平均资产总额}} \times 100\%$$

(7)、指标分 6 分

$$\text{流动资产周转率 (次)} = \frac{\text{主营业务收入}}{\text{平均流动资产总额}}$$

$$\text{平均流动资产总额} = (\text{年初流动资产总额} + \text{年末流动资产总额}) / 2$$

(8)、指标分 5 分

$$\text{速动比率} = \frac{\text{速动资产}}{\text{流动负债}} \times 100\%$$

$$\text{速动资产} = \text{流动资产} - \text{存货}$$

(9)、指标分 7 分

$$\text{现金流动负债比率} = \frac{\text{经营现金净流量}}{\text{流动负债}} \times 100\%$$

(10)、指标分 3 分

$$\text{带息负债比率} = \frac{\text{短期借款} + \text{一年内到期的非流动负债} + \text{长期借款} + \text{应付债券} + \text{应付利息}}{\text{负债总额}} \times 100\%$$

(11)、指标分 3 分

$$\text{或有负债比率} = \frac{\text{或有负债余额}}{\text{所有者权益}} \times 100\%$$

$$\text{或有负债余额} = \text{已贴现承兑汇票} + \text{担保余额} + \text{贴现与担保外的被诉事项金额} + \text{其他或有负债}$$

(12)、指标分 10 分

$$\text{总资产增长率} = \frac{\text{年末资产总额} - \text{年初资产总额}}{\text{年初资产总额}} \times 100\%$$

(13)、指标分 10 分

$$\text{销售（营业）利润增长率} = \frac{\text{本年主营业务利润} - \text{上年主营业务利润}}{\text{上年主营业务利润}} \times 100\%$$

(14)、指标分 12 分

$$\text{技术投入比率} = \frac{\text{本年科技支出合计}}{\text{主营业务收入}} \times 100\%$$

(15)、指标分 6 分

$$\text{存货周转率（次）} = \frac{\text{主营业务成本}}{\text{存货平均余额}}$$

(16)、指标分 8 分

$$\text{三年销售平均增长率} = \left(\sqrt[3]{\frac{\text{当年主营业务收入}}{\text{三年前主营业务收入}}} - 1 \right) \times 100\%$$

(17)、指标分 2 分

$$\text{不良资产比率（旧制度）} = \frac{\text{年末不良资产总额}}{\text{年末资产总额}} \times 100\%$$

(二) 定性指标即评议指标:

评议指标: (1-5 项) 计算分数的指标共计 30 个,

调整信用等级指标 9 个

(以下是根据工业企业整体经营状况设定的非量化的指标, 其他行业定性指标内容, 可根据各行业的特点进行设定,



1、市场竞争力8个指标 22分

(1)企业战略实施情况 2分，

() 完全达到预期目标 2分，

() $\geq 50\%$ 以上 1分

() 50%以下 0.5分

(2)市场占有率 2分

() 名次影响大项目处在中式阶段 2分

() 较大项目处在小式阶段 1分

() 一般/未进入到试验阶段 0.5分

(使用市场占有率，但如何具体计算则不太尽然。首先，市场占有率有个时间概念，或者说计算的是某个时间跨度内的市场占有率。例如，2002年国产手机的市场占有率超过20%，那么，时间概念就是2002年。还有一种计算方法就是时间累计概念，从该产品问世使用开始计算，其实这是个保有率的概念)

(3)资产规模及企业性质 4分

规模: (按照国家标准划分)

() 大型 2分

() 中型 1.5分

() 小型 1分

（企业规模的大小在某种程度上对于抗风险能力起到决定性的作用，企业规模大抗风险能力就

强）新标准将企业的类型划分为大中小三个类型，各行业的具体划分标准如下表所示：

行业名称	指标名称	计算单位	大型	中型	小型
工业企业	从业人员数	人	2000及以上	300--2000以下	300以下
	销售额	万元	30000及以上	3000--30000以下	3000以下
	资产总额	万元	40000及以上	4000--40000以下	4000以下
建筑企业	从业人员数	人	3000及以上	600--3000以下	600以下
	销售额	万元	30000及以上	3000--30000以下	3000以下
	资产总额	万元	40000及以上	4000--40000以下	4000以下
批发企业	从业人员数	人	200及以上	100--200以下	100以下
	销售额	万元	30000及以上	3000--30000以下	3000以下
零售企业	从业人员数	人	500及以上	100--500以下	100以下
	销售额	万元	15000及以上	1000--15000以下	1000以下
交通运输业企业	从业人员数	人	3000及以上	500--3000以下	500以下
	销售额	万元	30000及以上	3000--30000以下	3000以下
邮政企业	从业人员数	人	1000及以上	400--3000以下	400以下
	销售额	万元	30000及以上	3000--30000以下	3000以下

部分非工业企业大中小型划分补充标准（草案）

住宿和餐饮业企业	从业人员数	人	800及以上	400-800以下	400以下
	销售额	万元	15000及以上	3000-15000以下	3000以下
农林牧渔企业	从业人员数	人	3000及以上	500-3000以下	500以下
	销售额	万元	15000及以上	1000-15000以下	1000以下
仓储企业	从业人员数	人	500及以上	100-500以下	100以下
	销售额	万元	15000及以上	1000-15000以下	1000以下
房地产企业	从业人员数	人	200及以上	100-200以下	100以下
	销售额	万元	15000及以上	1000-15000以下	1000以下



金融企业	从业人员数	人	500 及以上	100-500 以下	100 以下
	净资产总额	万元	50000 及以上	5000-50000 以下	5000 以下
地质勘查和水利环境管理企业	从业人员数	人	2000 及以上	600-2000 以下	600 以下
	资产总额	万元	20000 及以上	2000-20000 以下	2000 以下
文本、娱乐企业	从业人员数	人	600 及以上	200-600 以下	200 以下
	销售额	万元	15000 及以上	3000-15000 以下	3000 以下
信息传输企业	从业人员数	人	400 及以上	100-400 以下	100 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
计算机服务及软件企业	从业人员数	人	300 及以上	100-300 以下	100 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
租赁企业	从业人员数	人	300 及以上	100-300 以下	100 以下
	销售额	万元	15000 及以上	1000-15000 以下	1000 以下
商务及科技服务企业	从业人员数	人	400 及以上	100-400 以下	100 以下
	销售额	万元	15000 及以上	1000-15000 以下	1000 以下
居民服务企业	从业人员数	人	800 及以上	200-800 以下	200 以下
	销售额	万元	15000 及以上	1000-15000 以下	1000 以下
其他企业	从业人员数	人	500 及以上	100-500 以下	100 以下
	销售额	万元	15000 及以上	1000-15000 以下	1000 以下

企业性质：（中小型企业中私营、集体经济成分的占多数，居于这一特点，并且核实其信誉程度制定的分数）

（）私营、集体 2 分

（）外商、有限责任 1.5 分

（）国有、股份有限 1 分

(4)技术装备水平 3 分（并参照固定资产的折旧程度和使用的设备具备国际、国内领先水平）

（）达到国际先进水平 3 分(已提折旧一般掌握在<20%

（）达到国际较先进水平 2 分(已提折旧一般掌握在<30%)

（）达到国内先进水平 2 分(已提折旧一般掌握在<30%)

（）达到国内较先进水平 1 分(已提折旧一般掌握在<40%)

（）达到国内一般水平 0.5 分(已提折旧一般掌握在<50%)

(5)产品的替代性 2 分

- () 一年内没有被替代的可能性 2 分
- () 一年内没有明显的替代行业和替代产品 1 分

(6)行业壁垒 4 分

- (具有多重进入壁垒，包括技术壁垒、人才壁垒、行业准入壁垒和历史业绩及品牌形象。)
- () 进入行业资金需求很大、技术要求很高4 分
- () 资金需求大、技术要求高3 分
- () 资金需求较大、技术要求较高2 分
- () 资金需求一般、技术要求一般 1 分

(7)议价能力2 分：谈判地位、议价能力

- () 强 2 分
- () 较强 1.5 分
- () 一般 1 分

(8)融资能力3 分（所谓融资能力是指企业结合社会资金供给状况、自身赢利水平及发展战略，在适当的时机选择合适的方式筹集资金的一种能力）

- () 较易获得融资权且融资成本较低 3 分
- () 能获得融资权但是融资成本较高2 分
- () 较难获得融资权 1 分

2、企业管理水平指标 6 个 20 分领导者素质是指领导者具有的素养、品质和能力的总称。

领导者素质(1)领导者素质 3 分（包括品行、生活作风、工作作风、管理经验、能力、业绩、社会声誉、应急能力、开拓能力、决策能力、领导班子团结稳定因素等）并参照下列要素类别：

（权重 3%×100 分）作为满分

要素类别	得分	累计	要素类别	得分	累计
事业心	20	20	献身精神	7	77
创新精神	15	35	忍受挫折	6	83
责任感	10	45	求知欲	5	88
顽强性	10	55	勤奋	5	93
人群关系	8	63	作风民主	4	97
自信感	7	70	自我批评	3	100

- () 素质高3 分
- () 较高2 分
- () 一般 1 分

(2)员工素质 2 分知识结构、年龄结构、专业结构合理性

（从企业管理实践角度和员工工作价值观角度出发，员工素质可以包含三个方面的内容，一是组织意识，二是市场意识，三才是技能养成。）

() 素质高2分

() 较高1.5分

() 一般1分

(3)财务管理4分(组织协调能力、项目财务账目清晰、收支合法合规、量入为出、厉行节约)

() 规范、严谨4分

() 较规范、比较严谨3分

() 一般2分

() 较差1分

(4)融资管理5分

企业融资管理的原则 (一)规模适当原则合理确定融资规模避免因融资不足影响生产经营的正常进行又防止融资过多,造成资金闲置。(二)融通及时原则合理安排资金的融通时间,适时获取所需资金避免过早融通资金形成的资金投放前的闲置等。

() 管理有效5分

() 管理基本有效4分

() 管理一般3分

() 管理较差2分

() 管理差1分

() 管理混乱0分

(5)人事管理3分(从员工的流动性或稳定性判别)

(充分挖掘企业劳动力的价值,使企业能够实现人员和岗位之间的完美匹配,培养并奖励表现突出者,长期留住重要的人才以及提高整个企业的效率和运营绩效)

() 员工才干得到较大发挥3分

() 能得到发挥2分

() 以上有待提高1分

(6)企业法人治理结构3分(基本做到不相容职务分离、产权明晰、企业组织结构合理)关于企业法人治理结构的三个理论问题(1)经理公司治理问题的产生,根源于现代公司中所有权与经营权的分离以由此所导致的委托—代理问题;(2)公司治理结构是由股东会、董事会、监事会、经理层等“物理层次”的组织架构,及联结上述组织架构的责权利划分、制衡关系和配套机制(决策、指挥、激励、约束机制等)等游戏规则构成的有机整体;(3)公司治理的关键在于明确而合理地配置公司股东、董事会、经理人员和其他利益相关者之间的权力、责任和利益,从而形成其有效的制衡关系。关键就在于它实现了所有权与经营权(或者控制权)的分离,而与所有权和经营权合一的古典企业相区别。“所谓公司治理结构,是指由所有者、董事会和高级执行人员(即高级经理人员)三者组成的一种组织结构。在这种结构中,上述三者之间形成一定的制衡关系。通过这一结构,所有者将自己的资产交由公司董事会托管;公司董事会是



公司的最高决策机构，拥有对高级人员的聘用、奖惩以及解雇权；高级经理人员受雇于董事会，组成在董事会领导下的执行机构，在董事会授权范围内经营。

() 企业组织结构严谨 3 分

() 较严谨 2 分

() 一般 1 分

3、经营状况 6 个 22 分

(1)考核应收款项质量 5 分应收账款是企业一项重要的流动资产，应收账款在收回之前，不但不会增值，反而要随时间的推移让企业付出代价。如果企业的应收款项不能及时收回，企业资金就无法继续周转，正常的营运活动就被梗阻，使企业蒙受严重的财务损失，甚至会危及企业的生存和发展。应收账款应视为企业的一项资金投资，是为了扩大销售，增加盈利而进行的投资。但是应收账款是被外单位占用的资金，暂时脱离了本单位的资金周转，这部分资金在一定时期内，无法为企业带来利益，这便形成了应收账款的机会成本。同时应收账款数额越大，坏账损失的可能性就越高。应收账款资金占用数额的多少、占用时间的长短即应收账款质量的好坏等因素直接影响到企业的经济效益。因此，将应收账款质量用一些财务指标进行量化，分析信用评级企业应收账款质量的变化趋势及现状。

() 账龄一年以下，其金额 $>90\%$ （含） 5 分

$>80\%$ 以上（含） 4 分

() $>70\%$ 以上（含） 3 分

() $>60\%$ 以上（含） 2 分

() $>50\%$ 以上（含） 1 分

(2)主营业务收入占全部收入的情况 4 分

() $>90\%$ 以上 4 分

() $>80\%$ 以上 3 分

() $>70\%$ 以上 2 分

() $>60\%$ 以上 1 分

() $<60\%$ 以下 0 分

(3)产品的多元化程度 2 分

企业可以选择不同的成长性策略来达成增加收入的目标：（1）市场渗透，以现有的产品面对现有的顾客，以其目前的产品市场组合为发展焦点，力求增大产品的市场占有率。（2）市场开发，提供现有产品开拓新市场，在不同的市场上找到具有相同产品需求的使用者顾客，（3）产品延伸，通常是以扩大现有产品的深度和广度，推出新一代或是相关的产品给现有的顾客，提高该厂商在消费者中的占有率。

() 高 2 分

() 较高 1.5 分

() 一般 1 分

() 单一 0.5

(4) 存货结构合理性 4 分

企业流动资产中，存货所占比重相对较大，且很多表现为超储积压存货。存货流动性差，一方面占用了企业大量资金，另一方面企业必须为保管这些存货支付大量的保管费用，导致企业费用上升，利润下降。长期库存存货，企业还要承担市价下跌所产生的存货跌价损失及保管不善造成的损失，由此产生财务风险。)(商业：完善系统模块，在订货时能看到现有库存、日销售、周销售及月销售等数据，为保障订货合理性提供良好的数据参考)

() 存货结构合理 4 分

() 结构较合理 3 分

() 结构不合理 2 分

() 有积压贬值产品 1 分

(5) 客户集中度 3 分 (单个客户销售额占销售总额比例越高，在效益较高的同时也存在较高的经营风险，例如：中环电子和力神电池销售总额中由于摩托罗拉占据较高的比重，因此在摩托罗拉公司出现金融危机时，这些企业在 2007 年度销售额的实现受到较大影响)

() 单个客户销售额占销售总额的 10% 以下 (含) 3 分

() 单个客户销售额占销售总额的 15% 以下 (含) 2 分

() 单个客户销售额占销售总额的 20% 以下 (含) 1.5 分

() 单个客户销售额占销售总额的 25% 以下 (含) 1 分

(6) 客户群的稳定 4 分 (基本客户群是企业赖以生存和发展的基石，基本客户数量越多、品质越优、结构越合理，企业经营的发展就越稳健、发展的速度就越快、发展的质量就越优。同时，基本客户群享受着企业相关的服务，客户对企业的依存度高，这就决定了客户与企业合作的稳定性和长久性，否则企业将会承担较高的机会成本。因此，基本客户群的构筑，不仅有利于自身业务的持续健康发展，而且有利于在激烈的同业竞争中站稳脚跟。)

保持业务关系在一年以上的客户销售额占销售总额的

() 70% 以上 (含) 4 分

() 60% 以上 (含) 3 分

() 50% 以上 (含) 2 分

() 50% 以下 (不含) 1 分

4、信誉状况 4 个 21 分 (应该包括商业信用，因为此系统重点对评级对象的偿还债务能力及意愿的评价作为重点，如果企业存有合同违约率较高的事实并且已经造成影响的应酌情减

分)

(1)贷款质量 6 分

- () 没有呆滞、呆账、可疑、损失贷款 6 分
- () 有逾期贷款,但没有呆滞、呆账、可疑、损失贷款 5 分
- () 有逾期贷款,但有其中一项不良贷款 4 分

(2)贷款的付息情况 4 分

- () 无欠息 4 分
- () <一个季度(含)应付利息额 3 分
- () >一个季度(不含)应付利息额 2 分
- () >二个季度(不含)应付利息额 1 分

(3)政府支持情况 5 分(中央或地方政府科研费用、资金支持情况可结合前面的行业壁垒、经费来源情况分析判断)

- () 力度大 5 分
- () 力度较大 4 分
- () 力度一般 3 分
- () 力度较小 2 分
- () 没有力度 1 分

(4)股东支持情况:股东实力及支持强度 6 分(关注股东变化情况)

- () 股东实力雄厚、支持力度大 6 分
- () 股东实力较强、支持力度一般 5 分
- () 股东实力一般、支持力尚可 4 分
- () 股东实力较弱、支持力度不大 3 分

5、发展前景 4 个 15 分

在经济全球化的态势下,企业所处行业的宏观环境对企业的影响至关重要。PEST 模型中政治、经济、社会以及技术这四大类企业外部影响因素为工具,对一个行业实例进行了行业前景分析并归纳,得出该行业整体前景如何,市场结构趋于怎样的竞争程度有一个较客观的结论。热①生产技术的发展的影响。②信息技术的影响等。

企业高层管理者要想成功的制定本企业发展规划和发展战略,就应该熟练运用PEST模型,全面采集,认真分析,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

结合PEST分析是指宏观环境的分析,宏观环境又称一般环境,是指影响一切行业和企业各种宏观因素。对宏观环境因素作分析,不同行业和企业根据自身特点和经营需要,分析的具体内容会有差异,但一般都应对政治(Political)、经济(Economic)、技术(Technological)和社会(Social)这四大类影响企业的主要外部环境因素进行分析。简单而言,称之为PEST分析法。

(1)行业发展情况 4 分(所属行业发展阶段)



() 新型行业 4 分

() 成熟行业 3 分

() 过度行业 2 分

() 衰退行业 1 分

(2)产品的寿命周期 3 分

() 投入期 3 分

() 成长期 2 分

() 成熟期 1 分

() 衰退行业 0 分

(3)市场预期 3 分

() 供不应求 3 分

() 供求平衡 2 分

() 供大于求 1 分

(4)国家产业政策 5 分

() 积极支持 5 分

() 一般支持 4 分

() 既不支持也不限制 3 分

6、信用等级调整指标 9 个

(1)国家明令禁止关、停、并、转企业最高不超过 CCC 信用级别

(2)在评级有效期内即将面临国家产业政策货币政策调整给企业带来的负面效应的，最高不超过 BBB 信用级别

(3)评级对象委托信用评级机构做信用等级评定时所提供的财务报表未经过（经过上黑名单的会计师事务所审计的视同未经审计）审计的。最高不超过 BB 信用等级

(4)经会计师事务所审计时持否定或保留意见的根据情节轻重酌情调整。一般情况最高不超过 A 级。

(5)关联企业

有绝对控股权，或者虽然没有控股权但是其本身足以影响被评级企业经营的成败（兄弟企业等）一般情况最高不能超过 A 级。

(6)人民银行登记系统中有不良记录（包括法人和企业本身）一般情况最高不超过 A 级。

(7)评级对象在国外银行有呆滞、呆账、可疑、损失贷款或非政策性应付贷款利息余额超过半年以上的最高不超过 CC 信用等级。

(8)凡是连续三年亏损的企业最高不超过 BBB 信用等级。

(9)或有负债超过本身净资产的 50%以上，企业最高不超过 BBB 信用等级。

在评级中企业的数据或情况设计不到系统中的相关指标，原则上给予标准分的最高分。

量化及非量化的各指标所得分数计算到小数点后两位数

评级对象的最后得分取整数，小数点四舍五入。

六、信用等级符号及含义：（三等九级）

——AAA 级：短期债务的支付能力和长期债务的偿还能力具有最大保障；经营处于良性循环状态，不确定因素对经营与发展的影响最小；

——AA 级：短期债务的支付能力和长期债务的偿还能力很强；经营处于良性循环状态，不确定因素对经营与发展的影响很小；

——A 级：短期债务的支付能力和长期债务的偿还能力较强；企业经营处于良性循环状态，未来经营与发展易受企业内外部不确定因素的影响，盈利能力和偿债能力会产生波动；

——BBB 级：短期债务的支付能力和长期债务的偿还能力一般；目前对本息的保障尚属适当；企业经营处于良性循环状态，未来经营与发展易受企业内外部不确定因素的影响，盈利能力和偿债能力会有较大波动，约定的条件可能不足以保障本息的安全；

——BB 级：短期债务的支付能力和长期债务的偿还能力较弱；企业经营与发展状况不佳，支付能力不稳定有一定风险；

——B 级：短期债务支付能力和长期债务的偿还能力较差；受内外不确定因素的影响，企业经营较困难，支付能力具有较大的不确定性，风险较大；

——CCC 级：短期债务支付能力和长期债务的偿还能力很差；受内外不确定因素的影响，企业经营困难，支付能力很困难，风险很大

——CC 级：短期债务支付能力和长期债务的偿还能力严重不足，经营状况差，促使企业经营及发展走向良性循环状态的内外因素很少，风险极大；

——C 级：短期债务支付困难，长期债务偿还能力极差；企业经营状况一直不好，基本处于恶性循环状态，促使企业经营及发展走向良性循环状态的内外因素极少，企业濒临破产。

注：每一个信用等级可用“+”、“-”符号进行微调，表示略高或略低于本等级，但不包括 AAA+

七、等级分数的确定：

AAA 90 分以上（含） AAA-88 分以上（含）



AA+87-85	AA84-82	AA-81-80
A+79-75	A74-72	A-71-70
BBB+69-65	BBB64-62	BBB-61-60
BB+59-55	BB54-52	BB-51-50
B+49-45	B44-42	B-41-40
CCC+39-35	CCC34-32	CCC-31-30
CC+29-25	CC 24-22	CC-21-20
C+19-15	C 14-12	C-11-10