

Введение

Любой, даже самый успешный бизнес, рано или поздно сталкивается с необходимостью обращения в банк за кредитными ресурсами. Причины могут быть разные, как-то: недостаток в оборотном капитале, необходимость модернизации действующего производства или создания новых мощностей.

Банковское кредитование выгодно отличается от привлечения сторонних инвесторов. В случае вложения средств в чужой бизнес инвестор, как правило, требует в нем соответственного участия, то есть наличия соизмеримой доли в общем капитале. При получении же кредитных средств состав собственников бизнеса и структура уставного фонда компании не претерпевает изменений. Кроме того, привлечение банковского финансирования оказывается зачастую более экономичным по сравнению с частным кредитованием.

Если наблюдать процесс кредитования со стороны, становится очевидным, что собственники бизнеса и банки нередко находятся на полярных позициях и рассматривают одни и те же проблемы под разным углом зрения. Предприниматель, как правило, более оптимистичен в отношении перспектив развития своего дела, банк же – более консервативен и оценивает ситуацию, прежде всего, с точки зрения рисков. В такой ситуации для сближения позиций сторон очень важным является понимание руководством компании логики принятия решения о кредитовании ее бизнеса, а также оценка тех вызовов и угроз, которые могут негативно влиять на позицию банка.

С целью предотвращения или снижения кредитного риска любой банк при решении вопроса о предоставлении кредита, прежде всего, определяет кредитоспособность клиента.

По определению, кредитоспособность заемщика – это комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам, а также определяющая степень риска банка при кредитовании.

При оценке кредитоспособности клиента банк, как правило, обращает внимание на следующие аспекты:

- ✓ финансовое состояние кредитополучателя;
- ✓ деловую репутацию (кредитную историю, репутацию руководства и собственников бизнеса);
- ✓ структуру сделки (цель, собственное участие, обеспечение);
- ✓ уровень организации бизнеса (качество менеджмента, организационно-правовую структуру компании, отраслевые риски).

Все перечисленные факторы, за исключением показателей финансового состояния, имеют достаточно субъективный характер. Степень их влияния на возможность привлечения заемных средств может варьироваться в процессе переговоров. В то же время, показатели финансового состояния объективны, отражают реальное положение бизнеса и поэтому являются ключевыми при принятии решения о кредитовании.

Настоящее методическое пособие будет полезно для руководителей и собственников малых и средних предприятий, а также индивидуальных предпринимателей, так как дает возможность заемщику самостоятельно оценить состояние своего бизнеса, то есть определить его кредитоспособность.

1. Подходы банка к оценке кредитоспособности клиента

Ведущее место при оценке банком кредитоспособности потенциальных заемщиков занимает финансовый анализ. Это обусловлено тем, что только результаты анализа дают возможность объективно судить о способности субъекта рассчитываться по своим долгам не только на определенную дату текущего периода, но и прогнозировать его финансовую устойчивость на перспективу.

Оценка финансового состояния любого субъекта хозяйствования может представлять собой многостраничный труд, сопоставимый по объему с описанием жизни замечательных людей, а может вписаться в небольшую таблицу.

И в том и в другом случае инструментарий будет практически одинаков, различаются только цели и подходы. Одной и той же целью в обоих случаях является получение ответа на вопрос: «Можно ли кредитовать клиента?».

Принципиальные моменты процедуры оценки сотрудниками банка кредитоспособности клиента состоят в следующем:

✓ **оценка состояния бизнеса производится в реальном времени**, то есть принимаются во внимание лишь его текущие достижения и проблемы. В некоторых случаях важную роль могут играть и прогнозные показатели развития, например, бизнес-план или анализ будущих денежных потоков. Но это своего рода способ предсказания будущего, также не лишенный определенной степени субъективизма;

✓ **доходы и расходы клиента воспринимаются, как правило, с пессимистичной точки зрения**. Наблюдая высокие объемы выручки и прибыли компании, сотрудник банка задается

риторическим вопросом: «Не факт, что такая ситуация и тенденция развития сохранится в будущем?».

В случае же наличия у компании убытка в анализируемом периоде, у него возникает совершенно иной вопрос: «Не факт, что в будущем ситуация изменится в лучшую сторону?».

Широко известна шутка, что банкир – это тот человек, который даст вам зонт в хорошую погоду, а в дождь его заберет. На самом деле в этой шутке содержится немалая доля правды – как правило, с легкостью принимаются решения о кредитовании успешного бизнеса и крайне тяжело решаются вопросы с финансированием рискованных проектов.

Какой же бизнес выглядит успешным с точки зрения банка?

На этот вопрос можно ответить, если рассмотреть основной инструментарий, который доступен банку для анализа деятельности любого предприятия.

Указанный инструментарий представляет собой систему показателей, рассчитанных на основе данных **баланса и отчета о прибылях и убытках** (изредка – на анализе денежных потоков).

Бухгалтерский баланс является исходным и важнейшим документом для анализа финансового состояния предприятия. Как известно, он представляет собой свод информации о стоимости имущества субъекта и его обязательствах, представленный в табличной форме. Баланс составляется на определенную дату и отражает состояние бизнеса на определенный момент времени.

Все субъекты предпринимательской деятельности, исходя из их организационно-правовой формы и применяемой системы налогообложения, учета и отчетности, можно разделить на две группы:

1) применяющие общую систему налогообложения, учета и отчетности – компании, которые ведут бухгалтерский учет в стандартном режиме с составлением баланса;

2) применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности – юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые ведут бухгалтерский учет без составления баланса и отчета о прибылях и убытках.

Для финансового анализа второй категории субъектов банк использует такой инструмент как **моментальный баланс**. В целом для целей финансового анализа он ничем не отличается от стандартного баланса.

В то же время, если в стандартном балансе активы отражаются по степени возрастания ликвидности, то в моментальном балансе банки, как правило, отражают активы по степени убывания ликвидности.

Пример моментального баланса приведен в таблице 1.

Таблица 1. Моментальный баланс

АКТИВЫ	ПАССИВЫ
Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
Ликвидные средства <i>(наличные деньги, счета в банках, иные сбережения)</i>	Кредиторы <i>(платежи, причитающиеся поставщикам)</i>
Дебиторы <i>(суммы, причитающиеся от покупателей)</i>	Ссуды, кредиты, другие заемные средства
Товарно-материальные запасы <i>(товары, полуфабрикаты и готовая продукция, сырье)</i>	
Постоянные активы	Долгосрочные обязательства
Основные средства <i>(здания, оборудование, автотранспорт)</i>	Кредиты
	Собственный капитал
ИТОГО:	ИТОГО:

Активы, которые используются в течение длительного времени, как правило, объединяются в одну группу и называются **постоянными или долгосрочными активами**.

Долгосрочные (внеоборотные) активы – это здания, автомобили, станки, мебель, оборудование и другое имущество, используемое в течение продолжительного времени.

Активы, которые используются в течение короткого срока, объединяются в **оборотные или текущие активы**. Сюда относятся: сырье, материалы, краткосрочная дебиторская задолженность, денежные средства и т.д.

При составлении моментального баланса оценка текущих и долгосрочных активов производится по рыночной стоимости. Оборотные активы считаются более ликвидными, чем внеоборотные, т.е. могут быть быстрее обращены в деньги.

Пассивы баланса делятся на **заемный капитал и собственный капитал** владельца предприятия.

Собственный капитал – это собственные средства, вложенные владельцами в предприятие, участвующие в формировании активной части баланса. Вся прибыль предприятия принадлежит ее собственникам.

Прибыль, которая остается в компании в виде наличных денег или невыплаченных дивидендов отражается в колонке «Пассивы», как нераспределенная прибыль. Это значит, что организация должна эти суммы своим собственникам. Полученная, но нераспределенная прибыль увеличивает стоимость инвестиций владельцев предприятия. В любой отдельно взятый момент времени эти средства учредителей отражают величину баланса, которая часто называется **«чистой стоимостью/чистыми активами»** предприятия.

Как только бизнес организован и начал функционировать, собственный капитал будет включать первоначальную сумму инвестиций и нераспределенную прибыль. Изменения в размере собственного капитала имеют место в результате получения прибыли (при этом собственный капитал возрастает), или понесенных убытков (при этом капитал убывает), или вследствие дополнительных взносов в собственный капитал со стороны самих владельцев.

Собственный капитал показывает величину так называемой «подушки безопасности», которая защищает бизнес от риска возможных убытков. Как правило, чем больше доля собственного капитала в структуре баланса, тем более стабильно финансовое положение предприятия.

Собственный капитал рассчитывается путем вычета из суммы активов суммы обязательств компании. Отрицательное значение собственного капитала является критичным для субъекта, поскольку это – свидетельство того, что его обязательства превышают стоимость его имущества. Иными словами, бизнес не генерирует прибыль, а на протяжении длительного времени «проедает» накопленное.

Пассивы также можно сгруппировать по категориям. Они подразделяются на **краткосрочные** (текущая задолженность перед работниками, поставщиками и др. долги, подлежащие выплате в течение одного года) и **долгосрочные заемные средства**. Долгосрочное финансирование заемщика состоит из **долгосрочных займов** и **долгосрочного капитала**.

Структура баланса предусматривает финансирование текущих активов за счет краткосрочных долговых обязательств или, до некоторой степени, – за счет собственных средств, и постоянных активов – за счет долгосрочных обязательств или

собственных средств. В данном случае можно говорить о высоком качестве управления компанией.

Постоянные активы имеют более продолжительные сроки амортизации и, следовательно, финансирование активов должно быть долгосрочным. Этот же принцип справедлив и для краткосрочных активов.

Если компания использует краткосрочные кредиты для финансирования своих активов, то есть вероятность возникновения проблем с погашением краткосрочных обязательств или, иными словами, проблем с ликвидностью, что может отразиться на способности оплачивать текущие расходы, в том числе и взносы по кредиту.

На основе данных баланса рассчитывается ряд оценочных показателей финансового состояния субъекта, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели финансового состояния бизнеса, рассчитанные на основе данных баланса

Источник информации	Основной показатель	Дополнительный показатель	Рекомендуемое значение
Баланс	Валюта баланса (размер активов)	Коэффициент текущей ликвидности	> 1
		Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$> 0,1$
		Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	$< 0,85$
		Соотношение суммы кредита и размера активов	$\leq 0,5$
	Собственный капитал (чистые активы)	Соотношение суммы кредита и собственного капитала	$\leq 0,8$

Рассмотрим данные показатели более подробно.

Показатели соотношения суммы испрашиваемого кредита к валюте баланса и размеру чистых активов напрямую указывают на сопоставимость масштабов бизнеса и финансирования клиента. Предельные значения показателей приведены в таблице 2. Сумма запрашиваемого кредита не должна превышать половину стоимости всех активов субъекта и должна находиться в пределах 20% от размера собственного капитала.

Эти рекомендуемые значения показателей достаточно условны, поскольку в зависимости от вида деятельности компании они могут существенно варьироваться. Но в первом приближении данные значения являются приемлемыми для любой компании.

Коэффициент текущей ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению оборотных активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).

$$K_{\text{тек.лик-ти}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Оценка ликвидности имеет огромное значение, поскольку нехватка ликвидных средств может привести к неплатежеспособности компании. Желательно, чтобы сумма текущих активов превышала сумму текущих пассивов, поскольку чем выше коэффициент ликвидности, тем более платежеспособно предприятие.

В то же время, очень высокий показатель ликвидности может свидетельствовать о том, что компания неэффективно использует свои ресурсы, например, хранит большие суммы наличных

денежных средств в кассе, что, естественно, не приносит доходов. Высокий показатель может также свидетельствовать об избыточных запасах товарно-материальных ценностей или наличии значительных сумм просроченной дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности является весьма общим показателем платежеспособности предприятия. Для того, чтобы удовлетворять потребности операционного цикла, необходима наличность. Поэтому текущие активы должны быть в наличии в виде свободных денежных средств. Если, например, компания финансирует вложения в долгосрочные активы за счет краткосрочного финансирования, то ее ликвидность неизбежно снизится.

Кроме вышеупомянутого коэффициента текущей ликвидности при финансовом анализе могут рассчитываться и иные показатели (например, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и т.д.).

При этом следует понимать, что коэффициенты ликвидности лишь отчасти характеризуют положение бизнеса, поскольку они рассчитываются на конкретную дату. Состояние финансов любого субъекта хозяйствования является динамичным и может существенно изменяться день ото дня. Поэтому, как правило, банк рассчитывает данный коэффициент на несколько дат и на основе их сравнения определяет динамику развития компании и тенденцию ее финансового состояния.

Кроме того, при расчете показателей ликвидности на основе данных баланса имеется вероятность получения искаженного представления о финансовом состоянии предприятия из-за включения в состав оборотных активов неликвидных запасов

товарно-материальных ценностей или безнадежной дебиторской задолженности.

Поэтому для правильного вывода о динамике и уровне платежеспособности предприятия необходимо принимать в расчет следующие факторы:

✓ характер деятельности субъекта (например, у предприятий промышленности и строительства велик удельный вес запасов и относительно мал удельный вес денежных средств; у предприятий розничной торговли высока доля денежных средств, хотя значительны и размеры запасов товаров и т.д.);

✓ условия расчетов с дебиторами (поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров (работ, услуг) приводит к небольшой доле в составе оборотных активов долгов покупателей, и наоборот);

✓ состояние запасов (у предприятия может быть излишек или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности);

✓ состояние дебиторской задолженности (наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает долю оборотных активов компании, финансируемых за счет собственных средств.

$$K_{\text{обесп.собст.ср-ми}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства}}$$

Данный коэффициент говорит о степени наличия у компании собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами – не менее 0,1.

В противном случае структура баланса компании признается неудовлетворительной.

Отрицательное значение коэффициента показывает, что все оборотные средства компании и часть постоянных активов, как правило, сформированы за счет заемных источников.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами характеризует способность компании рассчитаться по своим обязательствам после реализации активов.

$$K_{\text{обеспеч. финн.об. акт.}} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{краткосрочные обязательства}}{\text{Активы (валюта баланса)}}$$

Нормативное значение данного коэффициента составляет 0,85.

Однако практика показывает, что заданный нормативным значением запас прочности (15%) зачастую является недостаточным для расчета по обязательствам за счет реализации активов. Поэтому чем ниже значение коэффициента, тем лучше. В целом для банков считается приемлемым значение не более 0,5.

При анализе баланса в некоторых случаях рассчитываются и иные показатели, как-то: показатели оборачиваемости товаров, активов, дебиторской задолженности и т.д.

Расчет показателей оборачиваемости также несет определенную пользу, но в целом они рассматриваются скорее как показатели оценки качества менеджмента и организации бизнеса.

С точки зрения кредитования банки, как правило, руководствуются принципом экономической целесообразности. Например, на практике может иметь место случай, когда показатель оборачиваемости товаров превышает нормативное значение, а компания обратилась за кредитом на пополнение

оборотных средств (на приобретение нового товара). С точки зрения классической теории, кредитовать такую компанию нежелательно, так как у нее и так достаточно товара. Но в действительности имеющийся в запасе товар может быть просто несезонным, а кредит запрашивается на «ходовой» товар, поставка которого осуществляется под «горячий» спрос.

Из всех показателей оборачиваемости наибольший смысл несут показатели **оборачиваемости дебиторской задолженности**, поскольку качество управления дебиторской задолженностью является существенным для платежеспособности компании и обязательно берется в расчет банком.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит.

$$K_{\text{обор.дебит.зadolж.}} = \frac{\text{Объем выручки за месяц}}{\text{Средний остаток дебиторской задолженности}}$$

Средний остаток дебиторской задолженности рассчитывается как сумма дебиторской задолженности покупателей по данным бухгалтерского баланса на начало и конец анализируемого периода, деленное на 2.

Также распространен расчет показателя не в виде коэффициента, а в виде количества дней, который показывает средний срок (в днях) погашения долгов.

Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$T_{\text{оборота дебит.зadolж.}} = \frac{365}{K_{\text{обор.дебит.зadolж.}}}$$

Для банка имеет смысл расчета и иных показателей оборачиваемости, но для целей самостоятельного анализа платежеспособности клиента указанных выше показателей вполне достаточно.

Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов:

✓ *коэффициент концентрации собственного капитала (автономии, независимости):*

$$K_{кс} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы (валюта баланса)}}$$

Этот показатель характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Считается, что чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо предприятие от внешних кредиторов.

✓ *коэффициент концентрации заемного капитала:*

$$K_{кп} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Активы (валюта баланса)}}$$

Коэффициенты $K_{кс}$ и $K_{кп}$ в сумме должны быть равны 1.

✓ *коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:*

$$K_{с} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$$

Данный коэффициент показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия.

Другим важным инструментом оценки кредитоспособности субъекта является **отчет о прибылях и убытках** (ОПиУ).

Отчет о прибылях и убытках (форма №2) позволяет судить о финансовых результатах деятельности предприятия, является важнейшим источником информации для анализа показателей реализованной продукции, рентабельности производства продукции, определения величины чистой прибыли, остающийся в распоряжении предприятия, и других показателей.

Анализ данных баланса позволяет получить важную информацию о текущем состоянии компании и иметь представление о компонентах, составляющих ее активы в данный момент времени, а также об источниках их формирования.

Таким образом, баланс – это, «фотография», отражающая ситуацию в данный момент времени. В то же время, ОПиУ – это диагностическая карта, показывающая состояние переменных величин за определенный период времени.

Чтобы обеспечить выживание и развитие в обозримом будущем, компания должна быть достаточно успешной на рынке. В целом успех бизнеса измеряется его прибыльностью. Для достижения определенных уровней прибыли необходимо обеспечение взаимного баланса доходов и расходов. Это и является процедурой составления отчета о прибылях и убытках.

В ОПиУ учитываются только транзакции, ведущие к увеличению или уменьшению чистой стоимости бизнеса. Простые перенесения данных из одной статьи балансового отчета в другую не учитываются.

Например, если компания продает товары по цене выше закупочной, то это – не просто перемещение данных между статьями активов, а увеличение чистой стоимости компании на разницу между ценой покупки и ценой продажи. Следовательно,

позиция «собственный капитал» также возрастает на эту величину.

В отчете о прибылях и убытках рассчитывается суммарный результат всех транзакций и изменений, влияющих на стоимость предприятия (позитивно или негативно) за данный период времени.

Отчет о прибылях и убытках делится на разделы.

В первом разделе определяется **валовая прибыль**. Это – прибыль, получаемая организацией при покупке и продаже товарных запасов. На практике в качестве момента продажи товаров часто принимается момент их отгрузки, поскольку это лучше всего соотносится с системой учета и выставления счетов.

Таким образом, фактом реализации товаров обычно является не получение денежных средств от клиентов, а факт отгрузки, т.е. передачи товаров.

Как правило, при кредитовании малого бизнеса анализируется период, максимально приближенный к текущей дате. Обычно при составлении ОПиУ анализируются данные последних трех месяцев деятельности. Если бизнес имеет сезонный характер, то данный период может быть увеличен до 6-12 месяцев.

Таблица 3. Показатели финансового состояния бизнеса, рассчитанные на основе данных ОПиУ

Источник информации	Основной показатель	Дополнительный показатель	Рекомендуемое значение
Отчет о прибылях и убытках	Размер выручки	Соотношение суммы кредита и выручки	≤ 2
		Соотношение взноса по кредиту и выручки	$\leq 0,5$
	Размер прибыли	Соотношение взноса по кредиту и прибыли	$\leq 0,8$

При анализе ОПиУ клиента банк обращает внимание на следующие показатели:

1) соотношение суммы кредита и выручки – показывает сопоставимость бизнеса клиента и объем испрашиваемого финансирования. Если кредит предоставляется для реализации инвестиционного проекта, то данный показатель не принимается во внимание. В случае финансирования оборотного капитала, показатель играет существенную роль. Приемлемое значение данного показателя – не более 2. Если же сумма кредита вдвое превышает объем выручки от реализации, банк, как правило, прибегает к более тщательному анализу финансового положения предприятия;

2) соотношение вноса по кредиту и выручки – указывает на способность компании осуществлять погашение задолженности из выручки. Данный показатель рассчитывается в долевом соотношении или в дневном (т.е. показывает сколько дней требуется компании для аккумулирования достаточного объема средств для погашения задолженности.). Соответственно, чем ниже данный показатель, тем лучше. Значение данного показателя зависит от вида кредита, графика погашения задолженности, рентабельности бизнеса. Оптимальное значение – 0,15-0,2; критическое значение – 0,5;

3) соотношение вноса по кредиту и прибыли – используется для оценки платежеспособности клиента, особенно в долгосрочной перспективе. Существенное внимание данному показателю уделяется при финансировании на цели приобретения внеоборотных активов. При краткосрочном кредитовании данный показатель играет второстепенную роль. Как правило, при долгосрочном кредитовании значение данного показателя должно составлять не более 0,8.

При этом следует иметь в виду, что при расчете данных показателей банк учитывает взнос по кредиту с учетом имеющейся долговой нагрузки по кредитам.

Прибыль (или убыток) могут быть результатом двух видов деятельности: операционная прибыль/убыток, полученные в результате «регулярной» хозяйственной деятельности, и прибыль/убыток от реализации основных средств, включая инвестиции.

Важно понять, что только операционная прибыль является постоянной. Напротив, прибыль, полученная от ликвидации части активов, искажает реальную картину деятельности предприятия. Если компания получает прибыль в основном в результате неоперационной деятельности, это может служить сигналом того, что она испытывает трудности с исполнением своих обязательств.

По каждому из дополнительных показателей имеются допустимые пределы изменений. В упрощенном виде, при нахождении всех показателей в пределах заданных значений, клиент может рассчитывать на положительное решение о предоставлении кредита.

2. Самостоятельная оценка кредитоспособности бизнеса

Любому субъекту хозяйствования, прежде чем обращаться в коммерческий банк за кредитом, целесообразно провести самостоятельную оценку собственной кредитоспособности. Это не только позволит определить шансы на привлечение внешнего финансирования, но и создаст базу для переговоров с банком об условиях кредитования.

Рассмотрим процедуру оценки и анализа кредитоспособности бизнеса на конкретных примерах с учетом особенностей применяемой субъектами системы налогообложения, учета и отчетности.

Субъекты, применяющие общую систему налогообложения, учета и отчетности

Пример 1:

- субъект хозяйствования: ООО «Премьер»;
- сфера деятельности: оптовая торговля;
- система налогообложения: общая;
- сумма запрашиваемого кредита: 1 млрд. руб.;
- срок кредитования: 2 года;
- цель кредитования: пополнение оборотных средств;
- погашение кредита: ежемесячно равными долями.

Ниже приведен баланс ООО «Премьер» по состоянию на 31 марта 2015 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на _____ 31 марта _____

2015 года

Организация	ООО "Премьер"
Учетный номер плательщика	100 000 001
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля
Организационно-правовая форма	частная
Единица измерения	млн. руб.
Адрес	г. Минск, ул. Примерная

Активы	Код строки	На 31 марта 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4
I. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ			
Основные средства	110	150	160
Нематериальные активы	120	-	-
Доходные вложения в материальные активы	130		
В том числе:		50	50
инвестиционная недвижимость	131		
предметы финансовой аренды (лизинга)	132		
прочие доходные вложения в материальные активы	133	50	50
Вложения в долгосрочные активы	140		
Долгосрочные финансовые вложения	150	100	100
Отложенные налоговые активы	160		
Долгосрочная дебиторская задолженность	170		
Прочие долгосрочные активы	180		
ИТОГО по разделу I	190	300	310
II. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	2 150	1 820
В том числе:			
материалы	211	250	120
животные на выращивании и откорме	212		
незавершенное производство	213		
готовая продукция и товары	214	1 300	800
товары отгруженные	215	600	900
прочие запасы	216		
Долгосрочные активы для реализации	220		
Расходы будущих периодов	230		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам	240	130	210
Краткосрочная дебиторская задолженность	250		
Краткосрочные финансовые вложения	260		
Денежные средства и их эквиваленты	270	310	180
Прочие краткосрочные активы	280		
ИТОГО по разделу II	290	2 590	2 210
БАЛАНС	300	2 890	2 520

Пассивы	Код строки	На 31 марта 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4
III. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
Уставный капитал	410	10	10
Неоплаченная часть уставного капитала	420		
Собственные акции (доли в уставном капитале)	430		
Резервный капитал	440		
Добавочный капитал	450	300	300
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	460	600	600
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	470	150	
Целевое финансирование	480		
ИТОГО по разделу III	490	1 060	910
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные кредиты и займы	510		
Долгосрочные обязательства по лизинговым платежам	520		
Отложенные налоговые обязательства	530		
Доходы будущих периодов	540		
Резервы предстоящих платежей	550		
Прочие долгосрочные обязательства	560		
ИТОГО по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Краткосрочные кредиты и займы	610	520	600
Краткосрочная часть долгосрочных обязательств	620		
Краткосрочная кредиторская задолженность	630	1 310	1 010
В том числе:			
поставщикам, подрядчикам, исполнителям	631	960	610
по авансам полученным	632		
по налогам и сборам	633	110	140
по социальному страхованию и обеспечению	634	20	30
по оплате труда	635	150	180
по лизинговым платежам	636		
собственнику имущества (учредителям, участникам)	637		
прочим кредиторам	638	70	50
Обязательства, предназначенные для реализации	640		
Доходы будущих периодов	650		
Резервы предстоящих платежей	660		
Прочие краткосрочные обязательства	670		
ИТОГО по разделу V	690	1 830	1 610
БАЛАНС	700	2 890	2 520

Алгоритм действий по анализу кредитоспособности бизнеса следующий:

1) выполняется анализ баланса, сформированного на отчетную дату, и рассчитываются соответствующие показатели:

1.1) сумма кредита соотносится с размерами активов и собственного капитала;

Как видно из данных баланса, соотношение суммы кредита и размера активов на отчетную дату составляет:

$$1 \text{ млрд. руб.} / 2,890 \text{ млрд. руб.} = 0,346$$

Значение показателя меньше 0,5, то есть находится в допустимых пределах. Таким образом, можно сделать вывод о том, что размер бизнеса компании сопоставим с суммой испрашиваемого кредита.

Соотношение суммы кредита и собственного капитала составляет:

$$1 \text{ млрд. руб.} / 1,060 \text{ млрд. руб.} = 0,943$$

Данное значение находится в опасном приближении к допустимой границе (1), но, тем не менее, в случае форс-мажора, погашение испрашиваемого кредита полностью может быть осуществлено за счет собственного капитала клиента, т.е. имеется «подушка безопасности» для банка.

1.2) производится расчет балансовых показателей, т.е. определяются:

– коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{текущей ликвидн.}} = \frac{\text{стр. 290}}{\text{стр. 690}} = \frac{2,590}{1,830} = 1,830$$

Значение коэффициента значительно превышает нормативное значение для торговли, равное 1. Это означает, что у компании достаточно средств для покрытия краткосрочных кредитов.

– **коэффициент обеспеченности собственными средствами:**

$$K_{\text{обесп.собст.ср-ми}} = \frac{\text{стр.490} + \text{стр.590} - \text{стр. 190}}{\text{стр. 290}} = \frac{1,060 + 0 - 0,3}{2,59} = 0,293$$

Значение показателя почти втрое больше норматива (0,1), что свидетельствует о достаточности у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности.

– **коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами:**

$$K_{\text{обесп.фин. об. акт.}} = \frac{\text{стр.590} + \text{стр.600}}{\text{стр. 700}} = \frac{1,83}{2,89} = 0,633$$

Данные расчета показывают, что финансовые обязательства предприятия почти вдвое меньше его активов, что свидетельствует о способности полностью рассчитаться по всем долгам после их реализации. Нормативное значение данного коэффициента – 0,85.

Таким образом, все анализируемые коэффициенты оказались в пределах нормативных значений.

2) выполняется анализ отчета о прибылях и убытках и рассчитываются соответствующие показатели.

Отчет о прибылях и убытках ООО «Премьер»

млн. руб.

МЕСЯЦ (указываются данные за три последних месяца)		янв 2015г.	фев 2015г.	март 2015г.
1. Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (с налогами и сборами, включаемыми в выручку) : в т.ч.		800	1 100	900
от торговли		800	1 100	900
2. Налоги и сборы, включаемые в выручку от реализации		133	183	150
3. Затраты на реализованную продукцию, товары, работы, услуги, в т.ч.		533	733	600
3.2. Стоимость приобретения реализованных товаров		533	733	600
4. Управленческие расходы, расходы на реализацию, прочие расходы (себестоимость производства)	ед. измер.	74	73	73
	чел.	5	30	30
- Аренда и коммунальные услуги	м ²	100	10	10
- Транспортные затраты				
- Общехозяйственные расходы		15	15	15
- Отчисления в ФСЗН, ФЗ, прочие отчисления и налоги, включаемые в себестоимость		10	10	10
- Представительские, командировочные расходы				
- Прочие расходы (краткая расшифровка под табл.)		5	5	5
- Амортизационные отчисления		4	3	3
5. Прибыль/убыток от реализации продукции, товаров, работ, услуг (стр. 1-2-3-4)		59	110	77
6. Прочие доходы от текущей деятельности				
7. Прочие расходы от текущей деятельности				
8. Прибыль/убыток от текущей деятельности (стр. 5+6-7)		59	110	77
9. Доходы по инвестиционной, финансовой и иной деятельности				
10. Расходы по инвестиционной, финансовой и иной деятельности		23	21	19
- в т.ч. % по кредитам, займам, расходы по лизингу		23	21	19
11. Прибыль/убыток от инвестиционной, финансовой и иной деятельности (стр. 9-10)		-23	-21	-19
12. Прибыль / убыток до налогообложения (стр. 8+11)		36	89	58
13. Налог на прибыль		7	16	10
14. Прочие налоги и сборы				
15. Чистая прибыль / убыток (стр. 12-13-14)		30	73	47

Как видно из отчета, среднемесячная выручка ООО «Премьер» за анализируемый период составляет:

$$(800 + 1100 + 900) / 3 = 933 \text{ млн. руб.};$$

$$\text{чистая прибыль: } (30 + 73 + 47) / 3 = 50 \text{ млн. руб. в месяц.}$$

При расчете чистой прибыли, как правило, банк не учитывает величину амортизационных отчислений. В случае их учета, размер среднемесячного чистого дохода составил бы 53 млн. руб.

Рассчитывается соответствующие показатели:

2.1) соотношение суммы кредита и выручки;

В данном случае значение показателя составляет:

$$1000 \text{ млн. руб.} / 933 \text{ млн. руб.} = 1,07.$$

При краткосрочном кредитовании это является нормальным значением. С учетом действующего кредита (стр.610 бухгалтерского баланса), совокупная задолженность ООО «Премьер» по кредитам по отношению к выручке составит на отчетную дату:

$$(1000 \text{ млн. руб.} + 520 \text{ млн. руб.}) / 933 \text{ млн. руб.} = 1,629$$

Это значение уже достаточно близкое к граничному показателю (2). Как правило, в данном случае банк обратит внимание на то, чтобы графики погашения задолженности по кредиту не «накладывались друг на друга».

2.2) соотношение взноса по кредиту к выручке;

При сроке кредитования два года и равномерном погашении основного долга ежемесячный взнос по кредиту составит:

$$1000 \text{ млн. руб.} / 24 \text{ мес.} = 41,7 \text{ млн. руб.}$$

При расчете показателя банк учитывает также проценты и взносы по прочим кредитам. В нашем случае график погашения действующего кредита и процентные ставки по кредитам неизвестны. Поэтому произведем расчет показателя взноса по

кредиту к выручке, только исходя из размера погашения основного долга по испрашиваемому кредиту.

Соотношение взноса по кредиту к выручке составит:

$$41,6 \text{ млн. руб.} / 933 \text{ млн. руб.} = 0,044.$$

Это ниже минимальной границы оптимального значения (0,15-0,2).

В днях это составит:

$$41,6 \text{ млн. руб.} / (933 \text{ млн. руб.} : 30 \text{ дней}) = 1,33 \text{ дня.}$$

Этот показатель свидетельствует о том, что долговая нагрузка незначительная, и клиент чуть больше, чем за один день способен аккумулировать достаточный объем выручки для исполнения своих обязательств.

2.3) соотношение взноса по кредиту и прибыли (чистого дохода), которое в данном случае составит:

$$41,7 \text{ млн. руб.} / 53 \text{ млн. руб.} = 0,785$$

Значение показателя является достаточно высоким, но с учетом цели кредитования – пополнение оборотных средств – является вполне приемлемым.

3) выполняется свод и анализ полученных результатов.

Для наглядности все полученные результаты сводятся в таблицу.

Таблица 4. Сводные показатели кредитоспособности ООО «Премьер»

Показатель	Значение	Коэффициент	Значение	Норматив
Сумма кредита	1000 млн.руб.	Коэффициент текущей ликвидности	1,41	> 1
Валюта баланса	2 890 млн.руб.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,29	> 0,1
Собственный капитал	1 060 млн.руб.	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,63	< 0,85

Выручка	933 млн.руб.	Соотношение суммы кредита и размера активов	0,346	< 0,5
Прибыль	53 млн.руб.	Соотношение суммы кредита и собственного капитала	0,943	< 1
Взнос по кредиту	41,6 млн.руб.	Соотношение суммы кредита и выручки	1,07 (1,62)	< 2
		Соотношение вноса по кредиту и выручки	0,044	< 0,2
		Соотношение вноса по кредиту и прибыли	0,785	< 0,8

Как видно из таблицы, рассчитанные показатели ООО «Премьер» находятся в пределах допустимых значений.

Таким образом, при отсутствии иных рисков предприятие имеет высокие шансы на получение кредита.

Субъекты, применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности (УСН)

Особенности подхода банка в работе с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, применяющими упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, обусловлены отсутствием у данных клиентов стандартизированной формы баланса, а также отчета о прибылях и убытках.

Во многих случаях проблемой является и то, что собственники такого бизнеса не могут в полном объеме ответить, насколько их бизнес является рентабельным. Оценка платежеспособности в данном случае упирается в приведение всей информации к стандартным формам. При этом инструментарий для первичной оценки применяется тот же, что и в работе обычными клиентами, а именно: баланс и отчет о прибылях и убытках.

Бухгалтерский баланс для клиентов, работающих с применением УСН, называют моментальным балансом. Как указывалось ранее, его особенностью является то, что сначала в нем указываются наиболее ликвидные активы, а затем – менее ликвидные.

Для составления моментального баланса индивидуального предпринимателя или юридического лица необходимо:

1) сформировать Актив его баланса, для чего необходимо:

1.1) пересчитать ликвидные активы;

Для большинства клиентов ликвидные средства включают только денежные средства в кассе и на счетах. В некоторых случаях, например для индивидуальных предпринимателей, следует также учитывать сбережения.

1.2) оценить дебиторскую задолженность;

Если долг является сомнительным, он должен быть оценен с учетом только тех сумм, которые действительно можно вернуть.

1.3) оценить товарные запасы;

Товарные запасы оцениваются по закупочной стоимости, а не по продажной, поскольку товары еще не проданы. Сырье также оценивается по закупочной стоимости. Готовая продукция учитывается в балансе по себестоимости, а стоимость полуфабрикатов учитывается, исходя из степени их готовности.

1.4) оценить постоянные активы.

В эту статью включается все оборудование и станки, используемые в бизнесе. Оценка производится по рыночной стоимости, поскольку при высоком уровне инфляции закупочная цена на оборудование через некоторое время не отражает его реальной стоимости.

Рыночную стоимость некоторых позиций активов, например, автомобилей, компьютеров, другой оргтехники, определить несложно. При определении рыночной стоимости других объектов, например, специального или нестандартного оборудования, может помочь консультация технических специалистов или экспертов. При этом рекомендуется применять консервативный подход и брать в расчет самую низкую цену, сложившуюся на рынке.

2) сформировать Пассив баланса, для чего необходимо:

2.1) оценить краткосрочные обязательства;

В основном, они включают кредиторскую задолженность: неоплаченные счета поставщикам товаров и материалов, приобретаемых с отсрочкой платежа (товары, взятые на реализацию) и др.

2.2) указать суммы полученных кредитов и займов.

3) рассчитать сумму собственного капитала.

Собственный капитал рассчитывается путем вычета из суммы активов суммы обязательств клиента.

В идеальном варианте мы получим моментальный баланс, по своему содержанию полностью идентичный стандартному.

Пример 2.

- субъект хозяйствования: «Контакт»;
- сфера деятельности: розничная торговля;
- система налогообложения: упрощенная (УСН);
- сумма запрашиваемого кредита: 420,0 млн. руб.;
- срок кредитования: один год;
- цель кредитования: пополнение оборотных средств;
- погашение кредита: ежемесячно равными долями.

Алгоритм расчета необходимых коэффициентов и показателей аналогичен предыдущему примеру.

Во-первых, сумма кредита соотносится с размерами активов и собственного капитала.

Как видно из данных баланса, соотношение суммы кредита и размера активов на отчетную дату составляет:

$$420 \text{ млн. руб.} / 850 \text{ млн. руб.} = 0,49$$

Значение показателя приближается к верхней границе, но это вполне допустимо при кредитовании оборотных средств.

Соотношение суммы кредита и собственного капитала составляет:

$$420,0 \text{ млн. руб.} / 510 \text{ млн. руб.} = 0,82$$

Данное значение оптимально для банка, так как погашение испрашиваемого кредита полностью может быть осуществлено за счет собственного капитала клиента.

Моментальный баланс ООО «Контакт»

млн. руб.

АКТИВЫ	01.04. 2015	ПАССИВЫ	01.04. 2015
1. Денежные средства и их эквиваленты	70	12. Расчеты с поставщиками, подрядчиками, авансы полученные	360
2. Дебиторская задолженность		13. Краткосрочная кредиторская задолженность (по налогам и сборам, по оплате труда, по социальному страхованию и пр.)	20
3. Товары	350	14. Краткосрочные кредиты и займы	
4. Прочие краткосрочные активы	10	15. Прочие краткосрочные обязательства	20
5. Всего краткосрочных активов	430	16. Всего краткосрочных обязательств	340

6. Основные средства	380	17. Долгосрочные кредиты и займы	0
7. Нематериальные активы		18. Прочие долгосрочные обязательства	0
8. Долгосрочная дебиторская задолженность		19. Всего долгосрочных обязательств	0
9. Прочие долгосрочные активы	40	20. Собственный капитал (стр. 5 + стр. 10 - стр. 15 - стр. 18)	510
10. Всего долгосрочных активов	420		
11. ВСЕГО (стр.5 + стр.10)	850	21.ВСЕГО (стр. 15 + стр. 18 + стр. 19)	850

Во-вторых, выполняется расчет балансовых показателей, т.е. рассчитываются:

– коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{текущей ликвидн.}} = \frac{\text{стр. 5}}{\text{стр. 13}} = \frac{430,0}{340,0} = 1,26$$

Значение коэффициента значительно превышает нормативное значение для торговли, равное 1. Это означает, что у компании достаточно средств для покрытия краткосрочных кредитов.

– коэффициент обеспеченности собственными средствами:

$$K_{\text{обесп.собст.ср-ми}} = \frac{\text{стр.20+стр.19-стр.10}}{\text{стр. 5}} = \frac{510,0 + 0 - 420,0}{430,0} = 0,21$$

Значение показателя вдвое больше норматива (0,1), что свидетельствует о достаточности у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности.

– коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами:

$$K_{\text{обесп.финн.об.активами}} = \frac{\text{стр.16} + \text{стр. 19}}{\text{стр. 21}} = \frac{340,0 + 0}{850,0} = 0,4$$

Данные расчета показывают, что финансовые обязательства предприятия более чем вдвое меньше его активов, что свидетельствует о способности полностью рассчитаться по всем долгам после их реализации. Нормативное значение данного коэффициента составляет 0,85.

Таким образом, все анализируемые коэффициенты оказались в пределах нормативных значений.

Составление отчета о прибылях и убытках у клиентов, работающих с применением упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, вызывает, как правило, сложности в части определения прибыли. Поскольку основными пользователями УСН являются индивидуальные предприниматели и микропредприятия, работающие в сфере торговли и оказания услуг, рассмотрим алгоритм формирования отчета о прибылях и убытках на примере предприятия торговли.

Для этого сначала необходимо определить размер валового дохода, то есть рассчитать разницу между стоимостью продажи и стоимостью закупки реализованных товаров. Расчет его может осуществляться двумя способами: **сплошным и долевым**.

Сплошной способ заключается в расчете разницы между стоимостью продажи и стоимостью закупки по каждой товарной

позиции. Общая сумма указанных разниц и составляет валовый доход за отчетный период.

Пример расчета валового дохода приведен в таблице 5.

Таблица 5. Расчет валового дохода ООО «Контакт»

Товар	Кол-во шт.	Цена закупки тыс. руб.	Цена продажи тыс. руб.	Стоимость закупки, тыс. руб.	Стоимость продаж, тыс. руб.	Сумма наценки тыс. руб.
№ 1	40	800	1200	32000	48000	16000
№ 2	20	2000	3000	40000	60000	20000
№ 3	15	1600	3000	24000	45000	21000
№ 4	10	2000	3600	20000	36000	16000
№ 5	10	1500	2800	15000	28000	13000
ИТОГО				131000	217000	86000

Как видно, данный способ расчета валового дохода является трудоемким, так как требует учета по всем товарным позициям.

Упрощенный метод расчета валового дохода состоит в следующем:

1) по каждой товарной позиции определяется размер торговой наценки в процентах;

2) рассчитывается средневзвешенный размер торговой наценки, исходя доли каждого товара в выручке от реализации по следующей формуле:

$$\text{Средневзвешенная наценка} = (\text{наценка на товар №1} \times \text{доля товара №1}) + (\text{наценка на товар №2} \times \text{доля товара №2}) + \dots + (\text{наценка на товар N} \times \text{доля товара N}).$$

Пример расчета средневзвешенной наценки приведен в таблице 6.

$$\text{Средневзвешенная наценка} = (50 \times 0,22) + (50 \times 0,28) + (88 \times 0,21) + (81 \times 0,17) + (87 \times 0,13) = 68\%$$

Таблица 6. Расчет средневзвешенной наценки ООО «Контакт»

Товар	Цена закупки тыс. руб.	Цена продажи тыс.руб.	Наценка %	Стоимость продаж тыс. руб.	Доля в выручке %	Средне-взвешенная наценка %
№ 1	800	1200	50	48000	22	
№ 2	2000	3000	50	60000	28	
№ 3	1600	3000	88	45000	21	
№ 4	2000	3600	81	36000	17	
№ 5	1500	2800	87	28000	13	
ИТОГО				217000	100	68

Далее рассчитывается стоимость закупки реализованного товара:

$$\text{Стоимость закупки} = \text{Выручка} / (100\% + \text{наценка в } \%) \times 100 = 217000 \text{ тыс. руб.} / (100 + 68) \times 100 = 129170 \text{ тыс. руб.}$$

Разница между выручкой от реализации товара и стоимостью его закупки и составит валовой доход:

$$217000 \text{ тыс. руб.} - 129170 \text{ тыс. руб.} = 87830 \text{ тыс. руб.}$$

Из валового дохода вычитаются издержки по:

- оплате работ, выполненных другими организациями, ИП и физическими лицами;
- оплате труда;
- уплате платежей в ФССН;
- уплате других налогов, сборов (пошлин);
- погашение процентов за пользование кредитами банков;

– плате приобретенных основных средств и нематериальных активов;

– оплате других расходов, связанных с производственной деятельностью.

После учета других доходов и расходов и вычета налога на доходы, подлежащего уплате, получаем величину чистой прибыли.

Отчет о прибылях и убытках ООО «Контакт»

МЕСЯЦ	Март 2015г.
1. Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг.	217,0
2. Стоимость приобретения реализованных товаров	129,2
3. Валовой доход	87,8
4. Управленческие расходы, расходы на реализацию, прочие расходы (себестоимость производства)	19,8
- Зарплата без отчислений в ФСЗН	12,5
- Аренда и коммунальные услуги	3,0
- Транспортные затраты	
- Общехозяйственные расходы	1,3
- Отчисления в ФСЗН, ФЗ, прочие отчисления и налоги, включаемые в себестоимость	4,0
- Представительские, командировочные расходы	
- Прочие	
- Амортизационные отчисления	
5. Чистая прибыль/убыток от реализации продукции, товаров, работ, услуг (стр. 1-2-3-4)	68,0

Имея значение среднемесячной выручки и прибыли, необходимо, как и в случае с организациями, работающими с применением общей системы налогообложения, учета и отчетности, произвести расчет показателей кредитоспособности, а именно найти:

1) соотношение суммы кредита и выручки;

В данном случае оно составляет:

$$420 \text{ млн. руб.} / 217 \text{ млн. руб.} = 1,9$$

При краткосрочном кредитовании такой показатель вполне приемлем, поскольку его значение ниже предельного уровня (2).

2) соотношение взноса по кредиту к выручке;

При сроке кредитования один год и равномерном погашении основного долга ежемесячный взнос по кредиту составит:

$$420 \text{ млн. руб.} / 12 \text{ мес.} = 35,0 \text{ млн. руб.}$$

Следовательно, соотношение взноса по кредиту к выручке составит: $35,0 \text{ млн. руб.} / 217,0 \text{ млн. руб.} = 0,16$

Данный показатель значительно ниже предельного значения (0,5).

В днях это составит:

$$35,0 \text{ млн. руб.} / (217,0 \text{ млн. руб.} / 30 \text{ дней}) = 4,8 \text{ дня.}$$

Значение показателя свидетельствует о том, что долговая нагрузка хотя и значительная, но вполне подъемная для клиента. За менее чем пять дней он способен аккумулировать достаточный объем выручки для исполнения своих обязательств.

3) соотношение взноса по кредиту и прибыли (чистого дохода).

В данном случае оно составит:

$$35,0 \text{ млн. руб.} / 68,0 \text{ млн. руб.} = 0,51$$

Значение показателя является вполне приемлемым для кредитования.

Для наглядности все полученные результаты сведены в таблицу 7.

Таблица 7. Сводные показатели кредитоспособности ООО «Контакт»

Показатель	Значение	Коэффициент	Значение	Норматив
Сумма кредита	420 млн.руб.	Коэффициент текущей ликвидности	1,26	> 1
Валюта баланса	850 млн.руб.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,21	> 0,1

Собственный капитал	510 млн.руб.	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,4	< 0,85
Выручка	217 млн.руб.	Соотношение суммы кредита и размера активов	0,49	< 0,5
Прибыль	68 млн.руб.	Соотношение суммы кредита и собственного капитала	0,82	< 1
Взнос по кредиту	35,0 млн.руб.	Соотношение суммы кредита и выручки	1,9	< 2
		Соотношение вноса по кредиту и выручки	0,16	< 0,2
		Соотношение вноса по кредиту и прибыли	0,51	< 0,8

Таким образом, исходя из результатов анализа отчета о прибылях и убытках субъекта, можно сделать вывод, что он вправе рассчитывать на получение кредита.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Подходы банка к оценке кредитоспособности клиента..... 3
2. Самостоятельная оценка кредитоспособности бизнеса..... 19

