

Общие принципы оценки проекта банком.

Составляющие анализа проекта.

Характер инициатора (команда, прозрачность и юридическая чистота бизнеса, кредитная история и опыт работы с банками и инвесторами)

Финансовое положение инициатора.

В основе анализа – отчетность за 2-3 года.

Оборот (текущие оборот не меньше, чем дополнительные расходы, возникающие в результате проекта);

Рентабельность (наличие прибыли, соотношение прибыли Инициатора и среднеотраслевого уровня рентабельности для похожих компаний);

Ликвидность (положительный уровень оборотного капитала, отсутствие заметных проблем в дебиторской задолженности, запасах, кредиторской задолженности);

Обязательства (приемлемый уровень долговой нагрузки).

Качество и размер обеспечения (для банка)

Земля и недвижимость;

Оборудование и транспортные средства;

Акции и ценные бумаги;

Товары в обороте;

Гарантии от государственных организаций или от других компаний холдинга.

Ключевые вопросы: рыночная стоимость и ликвидность предлагаемого обеспечения.

Анализ проекта

Маркетинговый анализ

Наличие спроса и обоснование заложенных в проект цен и объемов продаж

Наличие конкурентных преимуществ

Каналы продаж и конкретные планы маркетинговых предприятий

Конкуренты и их возможности

Организационно-правовой анализ

Лицензии и разрешения на деятельность (завершенные до подачи кредитной заявки)

Сертификация продукции и услуг

Защита интеллектуальной собственности

Юридическая структура компании

Взаимоотношения с партнерами

Персонал (описание команды, являющейся лидером проекта)

Финансовый план проекта

Обязательно предоставление прогнозных отчетов о движении денежных средств, отчетов о прибылях и убытках и баланса, с разбивкой по годам, либо с разбивкой, соответствующей шагу кредитования (например, поквартально).

Основные показатели, рассматриваемые при обработке кредитной заявки.

NPV (Net Present Value) - чистая приведенная стоимость, рассчитывается с использованием прогнозируемых денежных потоков, связанных с планируемыми инвестициями, по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - Inv$$

где NCF_i - чистый денежный поток для i-го периода,

Inv - начальные инвестиции, r - ставка дисконтирования (стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта).

При положительном значении NPV считается, что данное вложение капитала является эффективным.

Понятие чистой приведенной стоимости (Net Present Value, NPV) широко используется в инвестиционном анализе для оценки различных видов капиталовложений.

IRR (Internal Rate of Return) - внутренняя норма доходности, норма прибыли, порождённая инвестицией. Это та норма прибыли, при которой чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю, или это та ставка дисконта, при которой дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам. Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя CC (цены источника средств для данного проекта). Именно с ним сравнивается показатель IRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова:

если IRR > CC, то проект следует принять;

если IRR < CC, то проект следует отвергнуть;

если IRR = CC, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

PBP (Pay-Back Period) – срок окупаемости инвестиционного проекта, время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счёт чистого денежного потока, генерируемого инвестициями.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации. EBITDA показывает финансовый результат компании,

исключая влияние эффекта структуры капитала (т.е. процентов, уплаченных по заемным средствам), налоговых ставок и амортизационной политики организации.

EBITDA, в свою очередь, широко используется как компонент различных коэффициентов финансовой эффективности (EV/EBITDA, [рентабельность продаж](#) и др.). Инвесторы ориентируются на показатель EBITDA как индикатор ожидаемого возврата своих вложений.

EBITDA margin (рентабельность по EBITDA) - рассчитывается как отношение прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений к выручке от продаж компании (обороту компании). Т.е. смысл показателя в определении процента прибыли до вычета налогов, процентов и амортизации от оборота компании за отчетный период.

BEP (break-even point) – точка безубыточности проекта, минимальный объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли.

DPBP (discounted pay-back period) - дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта. При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования.