

FRONTIERS: АНАЛИЗ ПРОЕКТОВ

1 ЭТАП: экспресс-анализ компании

1. Анализ репутации

- Анализ общедоступных источников в интернете: отзывы клиентов, подрядчиков, контрагентов о компании;
- Проверка общей информации о компании и ее собственниках, изучаются ранее созданных ими компании, наличие связей с другими компаниями, в т.ч. аффилированность лиц (seldon.basis);
- Проверка бухгалтерской отчетности (<https://bo.nalog.ru/>);
- Проверка наличия текущих судебных дел о неисполнении обязательств перед контрагентами или бюджетом (kad.arbitr.ru);
- Проверка наличия текущих судебных задолженностей и исполнительных производств перед контрагентами или бюджетом на сайте Федеральной службы судебных приставов (fssp.gov.ru);
- Проверка сведений о нахождении или отсутствии контрагента в федеральном реестре недобросовестных поставщиков (<https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/search/results.html>);
- Проверка сведений о том, что исполнительный орган имеет полномочия на руководство компанией (<https://service.nalog.ru/svl.do>);
- Проверка информации о намерениях компании совершить действия, требующие извещения заинтересованных лиц, а также сведения о регистрационных действиях, совершённых налоговыми органами и уведомления налоговых органов о принятых решениях в отношении компании (<https://www.vestnik-gosreg.ru/>; <https://www.kartoteka.ru/monitoringinfo/>);
- Проверка сведений о банкротстве (bankrot.fedresurs.ru).

2. Проверка финансовой устойчивости

Коэффициент финансовой устойчивости* рассчитываем по такой формуле:

$$\text{КФУ} = (\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}) / \text{общие активы}.$$

Средним нормативным значением считается 0,5 – 0,7.

***Не всегда берется во внимание**

Для оценки используются:

- чистые активы — сумма, которая останется у компании при продаже активов после погашения обязательств;
- собственные оборотные средства — активы, которые компания использует для повседневных операций, за вычетом краткосрочных обязательств.

Чистые активы рассчитываются по формуле:

Чистые активы = общие активы – общие обязательства,

где:

- Общие активы — сумма оборотных и внеоборотных активов. Оборотными активами считаются деньги, сырье или дебиторская задолженность, внеоборотными — недвижимость, оборудование и патенты.
- Общие обязательства — сумма краткосрочных и долгосрочных обязательств. Например, краткосрочным обязательством может быть кредиторская задолженность, а долгосрочным — лизинг оборудования.

Чем выше доля чистых активов, тем больше у компании собственных средств и меньше долгов, а значит ниже риск финансовых проблем.

3. Анализ открытой информации

Делается выгрузка из сервисов, которые собирают информацию о компании из открытых источников и иных привлекаемых источников.

2 ЭТАП: сбор и анализ предоставленных проектом данных

Если компания прошла первый этап, далее проект заполняет бриф, где запрашивается следующая информация:

Общая информация:

1. Название проекта
2. Описание деятельности
3. Местонахождения головного офиса
4. Электронная почта
5. Номер телефона
6. Главные лица принимающие решения в компании
7. Города присутствия
8. Год начала работы проекта (год основания)

Информация о необходимых инвестициях:

1. Цель привлечения инвестиций
2. Сумма в рублях
3. Форма привлечения инвестиций
4. Срок, в течение которого необходимы средства
5. Предложение по доходности для инвестора
6. Обеспечение, которое готовы предложить инвестору (поручительство, залог)

Сведения о структуре проекта и его активах:

1. Организационная структура проекта;

2. ИНН компании;
3. Документы, подтверждающие сведения о фактическом местонахождении исполнительного органа компании, о наличии и местонахождении складских, производственных или торговых площадей, необходимых для исполнения обязательств по сделкам с обществом (договоры аренды/субаренды, безвозмездного пользования и пр.);
4. Документы о наличии у компании основных средств (транспорта, оборудования и т.п.), материальных и трудовых ресурсов, необходимых для самостоятельного исполнения обязательств по сделкам с компанией, или документов, подтверждающих полное или частичное исполнение обязательств перед компанией субподрядчиками или субпоставщиками.

На основе следующей предоставленных данных делается вывод о том, насколько реальны ожидания предпринимателя: оправдана ли цель и сумма инвестиций, реален ли срок, в течении которого необходимы средства, что, например, говорит о наличии финансового плана.

Сведения об организационной структуре позволяют, например, выделить риски, связанные с проверками налоговой и иных контролирующих органов. Также возможно понять географический масштаб бизнеса, опыт предпринимателя, укомплектованность команды.

3 ЭТАП: СКОРИНГ

На этапе скоринга анализируются финансовые показатели бизнеса. Для этого FRONTIERS запрашивает:

- Подтвержденную выручку за последние 3 года
- Бухгалтерскую отчетность
- Выписки с налоговой
- Выписки с расчетных счетов
- Маржинальность бизнеса
- Цикл сделок в бизнесе и оборачиваемость капитала
- Финансовую модель проекта
- Действующую кредитную нагрузку: есть ли сейчас инвесторы в составе участников/акционеров? Если да, то какая доля у инвесторов?

Также, на этом этапе выясняется:

- История привлечения инвестиций в бизнес: работал ли проект уже с привлечением капитала и, если да, то какая сумма была привлечена
- Готова ли компания предоставить залог и поручительство
- Дополнительная информация о благонадежности компании (карточка 51 счета, ОСВ)

На основе предоставленных показателей FRONTIERS:

- Анализирует выручку за последние три года: по динамике можно сделать вывод о росте бизнеса, узнать о сезонности и проблемах бизнеса.

- Получает исходя из выписок и бухгалтерской отчетности официальное подтверждение по наличию активов, обязательств, структуры долга, объемах выручки и прибылях.
- Определяет, насколько бизнес способен нести кредитную нагрузку.
- Сравнивает запрашиваемую сумму инвестиций с действующим оборотом компании.
- Сравнивает цикл сделок в год и маржинальность бизнеса.
- Оценивает фактор поручительства: если компания готова его предоставить — это хороший показатель ответственности бизнеса и его главных лиц.
- Анализирует кредитную нагрузку: по ранее привлеченным займам, кредитам изучается действующая кредитную нагрузку и определяется, не превышает ли она возможности бизнеса.
- На основе данных об инвесторах в компании делается вывод, работала или работает ли компания с инвесторами внутри капитала, как распределяется прибыль и ведется учет.

Следующий шаг — анализ финансовой модели проекта. Здесь проверяется:

- Отсутствие логических, математических, технических и правовых ошибок;
- Окупаемость;
- Логика построения финансовой модели;
- Наличие всех статей расходов, в т.ч. прогнозируемых инвестиций;
- Анализ рынка в сфере проверяемого проекта;
- Расчет дополнительных финансовых показателей;
- Проведение стресс-теста;
- При необходимости построение диаграмм и графиков.

В рамках финансового анализа FRONTIERS проверяет проект по 40 коэффициентам:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности
2. Коэффициент срочной ликвидности
3. Коэффициент текущей ликвидности
4. Коэффициент платежеспособности
5. Коэффициент финансовой независимости
6. Коэффициент автономии
7. Коэффициент финансовой устойчивости
8. Коэффициент финансовой независимости оборотных средств
9. Коэффициент привлеченных и собственных средств
10. Коэффициент финансовой зависимости
11. Коэффициент маневренности собственного капитала
12. Коэффициент покрытия
13. Коэффициент сохранности собственного капитала
14. Коэффициент общей рентабельности
15. Коэффициент рентабельности продаж
16. Коэффициент рентабельности активов
17. Коэффициент рентабельности чистых активов
18. Коэффициент рентабельности собственного капитала
19. Коэффициент рентабельности производства

20. Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала
21. Прогноз банкротства Z-Савицкой
22. Альтмана-Сабато
23. 5-ти факторная Альтмана
24. Альтмана 4-х факторная
25. Коэффициент оборачиваемости запасов
26. Коэффициент оборота основных средств
27. Коэффициент оборачиваемости активов
28. Финансовый рычаг
29. Коэффициент покрытия процентов или процентная нагрузка
30. Рентабельность инвестированного капитала
31. Валовая рентабельность
32. Коэффициент восстановления платёжеспособности
33. Коэффициент утраты платёжеспособности
34. Коэффициент оборачиваемости мобильных средств
35. Коэффициент отдачи собственного капитала
36. Коэффициент интенсивности обновления
37. Коэффициент капитализации
38. Коэффициент финансирования
39. Фондоотдача
40. Фондоемкость

Заключение

По итогам проведенного анализа инвестиционного проекта, проводится встреча с предпринимателем, чтобы детально обсудить план развития и масштабирования бизнеса с помощью инвестиционной платформы FRONTIERS.

Данный перечень методов проверки компании носит информационный характер и не является исчерпывающим.

Для проведения более глубоких и детальных проверок компаний и их инвестиционных проектов, требующих специальных познаний, FRONTIERS обращается к сторонним независимым специалистам, экспертам и аудиторам.

Инвестиции – это высокий риск частичной или полной потери капитала. Разумно оценивайте риски своих вложений. Получите консультацию независимого специалиста или проведите собственный анализ перед любыми инвестициями.