

# Деньги в долг:

## Как оценить платежеспособность заемщика?

Практически каждый предприниматель хоть раз в жизни сталкивается с проблемой дефицита денежных средств, необходимых на начало или развитие бизнеса. В этом случае начинаются поиски кредитора, который предложит наиболее выгодные условия, приемлемые сроки кредитования, ставку пониже, а сумму побольше. Причем сегодня значительный объем необходимой информации о предложениях на рынке кредитования потенциальный заемщик может получить не выходя из дома, имея под рукой Интернет и телефон.

Георгий БЫВШЕВ,  
финансовый аналитик компании Ur&Ur

Но раз существуют желающие взять деньги в долг, обязательно есть и те, кто готов их одолжить. Причем далеко не всегда это кредитные институты, обладающие серьезными информационными и аналитическими инструментами для оценки потенциальных рисков и выгод того или иного кредита. А как быть тем предприятиям или гражданам, которые готовы ссудить требуемую сумму под устраивающий обе стороны процент, но беспокоятся о реальности возврата одолженных денег? Вопрос не праздный, ведь зачастую именно эта категория кредиторов является единственным шансом тех, кто только начинает бизнес и не имеет ни кредитной истории, ни значительных активов, а поэтому вряд ли заинтересует какой-либо банк.

Конечно, наивно полагать, что существует какая-либо простая методика оценки кредитоспособности заемщика, которая даст более достоверную информацию, чем та, которую получают в результате сложных расчетов профессиональные кредитные институты. Однако, обладая некоторыми знаниями в области финансов и анализа инвестиций, а также оперируя здравым смыслом, можно провести предварительный расчет кредитоспособности заемщика, который, тем не менее, будет достаточно

полно отражать реальное положение дел.

К решению данной задачи можно подойти с двух сторон:

1. Какую максимальную сумму кредита можно дать заемщику при данных показателях проекта?

2. Какими должны быть показатели экономической эффективности проекта, чтобы можно было предоставить требуемую сумму кредита?

Для ответа на эти вопросы введем некоторые понятия.

Во-первых, это коэффициент покрытия, который часто используется для оценки кредитоспособности заемщиков. Это дробь, в знаменателе которой представлен размер обязательств, а в числителе — источник их покрытия. На основе этого понятия экономистами разработаны упрощенные формулы, которые помогают предварительно решить вопрос кредитоспособности предлагаемых проектов.

Поскольку проекты на стадии запуска редко обладают ликвидным залогом, единственным источником покрытия долга для них, как правило, являются их будущие денежные потоки. Тогда коэффициент покрытия долга (К) будет равен

$$K = \sum \text{ДП} / D$$

где  $\sum \text{ДП}$  — сумма приведенной стоимости денежных потоков по проекту за весь период кредитования (приведение осу-



ществляется по ставке кредитования),  $D$  — сумма долга.

В таком случае сумма долга определяется как

$$D = \sum \text{ДП} / K$$

Коэффициент покрытия долга задается самим кредитолом. Учитывая достаточно высокие риски кредитования таких проектов, кредитор, как правило, подстраховывается более высокой ставкой коэффициента покрытия (больше единицы).

Тогда мы можем вывести формулу максимального размера заемного капитала для данного конкретного проекта:

$$D = \frac{(1-T)(B-3)+A}{K} \text{An}_j$$

где  $j = \frac{1+i}{1+h} - 1$ ;

$i$  — кредитная ставка;

$h$  — ожидаемый темп прироста затрат и выручки (например, темп инфляции);

$T$  — ставка налога на прибыль;

$B, 3$  — соответственно выручка и затраты, рассчитанные в действующих ценах;

$A$  — амортизация;

$\text{An}_j$  — функция приведения аннуитета.

Если же мы хотим узнать, какова должна быть эффективность проекта для предоставления ему требуемой суммы (например, какова должна быть выручка от реализации), то можно использовать следующую формулу:

$$B = \frac{K \cdot D + ((1-T) \cdot 3 - T \cdot A) \text{An}_j}{(1-T) \text{An}_j}$$

Приведем пример данных расчетов.

Допустим, к нам обратился предприниматель, желающий открыть предприятие по производству мягких игрушек. Для этого ему требуется кредит в 3 млн руб., который он готов взять под 18% годовых в рублях. Он готов выплатить всю сумму кредита за 5 лет. Также он готов вложить в проект собственные средства — 1 млн руб. Темп инфляции на время выплаты кредита прогнозируется

на уровне 10% годовых. Ставка налога на прибыль — 24%. Мы готовы предоставить ему кредит только при условии, что коэффициент покрытия нашего займа денежными потоками проекта будет составлять не менее 1,5.

$$j = \frac{1+0,18}{1+0,1} - 1 = 0,073$$

Основные показатели проекта представлены в таблице 1.

Таким образом, при данных условиях проекта мы не можем предоставить нашему предпринимателю требуемую сумму. Максимальный размер кредита при приемлемых для нас условиях составит около 2,3 млн руб.

Тогда каковы должны быть экономические показатели проекта, чтобы сумма кредита достигла требуемого заемщиком уровня? Сколько упрощ-

тим задачу и будем считать, что переменная величина — выручка от реализации. Примем, что затраты при этом остаются на том же уровне. Для расчета воспользуемся приведенной выше формулой\*.

Значит, чтобы мы могли выдать на наших условиях кредит в 3 млн руб., необходимо, чтобы в первый год работы предприятия его выручка составила не менее 2 133 тыс. руб. вместо предложенных 1 800. В этом случае показатели проекта будут выглядеть так, как показано в таблице 2.

Итак, пользуясь этими несложными расчетами, можно сделать предварительный анализ кредитоспособности заемщика, отсекая заведомо невыгодные и рискованные проекты и не упуская моменты дать деньги в долг, неся при этом небольшие риски. ■

$$*B = \frac{1,5 \cdot 3\,000 + ((1 - 0,24) \cdot 1\,000 - 0,24 \cdot 400) A_{5,0,073}}{(1 - 0,24) A_{5,0,073}} = 2\,133 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 1.

Показатель	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Выручка, тыс. руб.	0	1 800	1 980	2 178	2 395,8	2 635,4
Затраты, тыс. руб.	0	1 000	1 100	1 210	1 331	1 464,1
Амортизация, тыс. руб.	0	400	440	484	532,4	585,6
Инвестиции, тыс. руб.	-4 000					
Остаточная стоимость, тыс. руб.						1 558
Денежный поток, тыс. руб.	-4 000	400	440	484	532,4	2 143,6
Сумма максимального кредита, тыс. руб.		437,5	448,6	460	471,7	483,7
<b>Итого сумма максимального кредита, тыс. руб.</b>						<b>2 301,7</b>

Таблица 2.

Показатель	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Выручка, тыс. руб.	0	2 133	2 346,3	2 580,9	2 839	3 122,9
Затраты, тыс. руб.	0	1 000	1 100	1 210	1 331	1 464,1
Амортизация, тыс. руб.	0	400	440	484	532,4	585,6
Инвестиции, тыс. руб.	-4 000					
Остаточная стоимость, тыс. руб.						1 558
Денежный поток, тыс. руб.	-4 000	733	806,3	886,9	975,6	2 631,1

