**ФИО: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Анкета анализ бизнеса**

**Описание бизнеса (местонахождение, вид деятельности и др.):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Активы (совокупное имущество в бизнесе)**   |  |  | | --- | --- | | Наличные средства (касса) |  | | Cчета в банках |  | | Счета к получению (дебиторская задолженность, «должны нам») |  | | Незавершенное производство |  | | Готовая продукция |  | | Основные средства |  | | Товарные запасы (по закуп. ценам) |  | | Другие |  | | **ИТОГО** |  | | **Основные средства используемые в бизнесе**   |  |  | | --- | --- | | Описание | Стоимость | |  |  | |  |  | |  |  | | **Итого:** |  |   **Поставщики**   |  |  | | --- | --- | | Наименование | Задолженность | |  |  | |  |  | |  |  | | **Итого:** |  | |
| **Пассивы (источники средств в бизнесе)**   |  |  | | --- | --- | | Взносы учредителей (самого предпринимателя, партнеров) |  | | Кредиторская задолженность (по кредитам) |  | | Задолженность перед поставщиками товара (услуг) |  | | Задолженность по заработной плате сотрудникам |  | | Задолженность па налогам |  | | Другое |  | | ИТОГО |  | | **Действующие кредиты**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Кредитор | Сумма кредита | Дата выдачи | Сумма  платежа | Остаток | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | | ИТОГО |  |  |  |  | |
| **Отчет о движении денежных средств за период (месяц)** | |
| |  |  | | --- | --- | | Товарная наценка (в процентах) |  | | Выручка (в рублях) |  | | Другие доходы |  | | Другие доходы |  | | **Итого доходы** |  |  |  |  | | --- | --- | | Численность сотрудников, чел |  | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | | |  |  | | --- | --- | | Заработная плата сотрудникам (официально и неофициально) |  | | Аренда (помещений, техники и др.) |  | | Коммунальные услуги  (отопление, энергоснабжение, охрана и другие) |  | | Расходы на рекламу (СМИ и другие) |  | | Налоги за сотрудников (ФСС, ПФ РФ) |  | | Налоги на прибыль (квартал / 3 мес.) |  | | Заработная плата предпринимателя |  | | Платежи по кредитам |  | | Другие расходы |  | | **Итого расходы** |  | |

Информация, сообщаемая заявителем в настоящей анкете строго конфиденциальна и не подлежит разглашению или передаче в фискальные органы

Вместе с тем, данная информация является основанием для принятия решения о выдаче займа. Поэтому заявитель подтверждает, что, сообщая заведомо недостоверную информацию, он преследует корыстную цель: противоправно безвозмездно обратить денежные средства кооператива в свою пользу или в пользу лица, за которое он поручается.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**(дата, подпись)**

**Финансовые результаты за период (заполняет сотрудник кооператива)**

**Выручка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_руб.**

**Наценка в рублях\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_руб. Закуп товара (тело товара) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_руб.**

1. **Выручка / (100% + Наценка средняя) / 100%) = Закуп товара**
2. **Выручка – Закуп товара = Чистая наценка (в рублях).**

С выручки вычисляется чистая наценка, доход предпринимателя, который он может направить на покрытие расходов и дальнейшее увеличение торгового оборота. Также вычисляется Закуп товара, т.е. сумма, на которую необходимо восполнить товарные запасы, в случае стабильного движения бизнеса (товарные запасы не растут и не уменьшаются).

Сопоставляем Чистую наценку с расходами.

1. **Чистая наценка – Расходы (Итого расходы) = Чистая прибыль / убыток за период.**
2. **Разница баланса: Активы – Пассивы.**

**Инструкция**

**1 часть анкеты Баланс, т.е. заполняются Активы и Пассивы рассматриваемого предприятия (бизнеса).**

**Активы:**

1. Денежные средства, средства на счете в банке.
2. Счета к получению, дебиторская задолженность – задолженность покупателей, например, товар может быть предоставлен в рассрочку, ожидается расчет покупателей перед предпринимателем за предоставленный товар, оказанные услуги.
3. Незавершенное производство – товар, работы, услуги не завершенные, но уже на них затрачены материалы, заработная плата рабочих и т.д. Характерно для производственных организаций.
4. Готовая продукция – продукция, готовая к реализации.
5. Основные средства – имущество, используемое в бизнесе, т.е. техника, станки, различное оборудование. Источником приобретения средств может быть – взнос учредителей, в том числе самого предпринимателя, они могут быть куплены за кредитные средства или предоставлены в лизинг.
6. Товарные запасы – характерно для предпринимателей в торговле. Обязательно по закупочным ценам.

**Пассивы:**

1. Взносы учредителей – может быть оборудование, наличные средства, первоначальный капитал с которого произошел закуп первого товара, оборудования. Возможно другое личное имущество используемое в бизнесе.
2. Кредиторская задолженность – общий остаток задолженности по кредитам, займам. Кредиты должны использоваться для развития бизнеса.
3. Задолженность перед поставщиками – предприниматель должен поставщику.
4. Задолженность по налогам.
5. Другое – задолженность перед персоналом.
6. Другое – может быть также прибыль прошлых лет.

**Дополнительно**

Блок, раскрывающий информацию об основных средствах.

Блок, раскрывающий информацию о задолженности перед поставщиками (кому – сколько).

Блок, раскрывающий информацию о кредитах.

**Оценка**

Сопоставляются активы и пассивы. Особенно необходимо убедиться, что кредиторская задолженность используется в бизнесе, т.е. должна быть в активах или в товаре, или в основных средствах, часть в кассе и на расчетном счете.

Сопоставление 2 подобных анкет (2 балансов) за различный период, позволяет проанализировать изменение показателей в динамике. Так, разница по балансу может стать прибылью или убытком за период.

**Случай из практики:**

В активах товара по закупочным ценам на 7 500 000, в пассивах задолженность перед банками и поставщиками на 10 000 000. Т.е. были получены кредиты в прошлом и потрачены на оплату за аренду, сотрудникам на заработную плату, ремонт помещения, на налоги, на личные нужды предпринимателя, на платежи по другим кредитам. Это пример не правильного использования средств. Т.е. в пассивах долг увеличился, а в активах он не чем не обеспечивается, например, залогом по кредиту проходит существующие основные средства, товар в обороте, т.е. предприниматель рискует, обеспечивая кредит существующим имуществом, распоряжаясь заемными средствами подобным образом. Причину подобного состояния может раскрыть анализ отчета о прибылях и убытках.

**2 часть анкеты, отчет о движении денежных средств за период (месяц) рассматриваемого предприятия.**

**Доходы**

1. Торговая наценка – наценка, полученная в рублях предпринимателям в результате продаж за месяц. Т.е. продали мы товара на 1 000 000 с наценкой 70%, т.е. на 300 000 нам заново надо закупить товар, а на 700 000 обеспечить бизнес арендой, сотрудниками, заплатить налоги, заплатить кредиты и прочее.
2. Другие доходы – в производственных предприятиях аналогично есть себестоимость, которая покрывает материалы, зарплату производственного персонала и есть тоже наценка покрывающая другие расходы – зарплата административному персоналу и другие. Задача произвести подешевле, реализовать подороже как и в торговле.

**Расходы**

1. Заработная плата сотрудникам – всего и белая и черная.
2. Аренда – помещения, оборудования, техники и т.д.
3. Коммунальные услуги – свет, отопление, охрана и т.д.
4. Расходы на рекламу – СМИ, баннеры, ролики, радио.
5. Налоги на сотрудников – если официально ФОМС, ПФ РФ. 20% с фонда оплаты труда.
6. Налоги на прибыль – «вмененка» с площади торгового помещения и другие системы.
7. Заработная плата предпринимателя.
8. Другие – налоги предпринимателя в ФОМС, ПФ РФ и другие.

**Проверка:** Разница по балансу – активы увеличились по сравнению с другим периодом, следовательно, предприниматель отработал месяц с прибылью. Эта прибыль также должна образовываться отчетом о прибылях и убытках. И наоборот.

При первой консультации или первом обращении анкета позволяет детально разобраться в имуществе и активах предпринимателя и за счет каких средств оно образовано, какие доходы получает за период в среднем и какие расходы. При повторном обращении мы уже можем сравнить и более подробный анализ провести, запросить документы, подтверждающие товарные запасы (в торговле возможен отчет из 1С по запасам по различным ценам).

**Финансовые результаты за период** – не должны значительно отличаться.