Министерство образования Российской Федерации

НОУ Российский Новый Университет

Факультет экономики

Курсовая работа по предмету:

Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.

На тему: Комплексный анализ и оценка бизнеса.

Работу выполнила

студентка 3курса

специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Мозговая А.Н

РосНоУ

2010-2011(учебный год)

**СОДЕРЖАНИЕ**

Ведение……………………………………………………………………………….………3

Глава 1: Комплексная оценка хозяйственной деятельности, ее сущность и методы.......4

1.1 Понятие комплексной оценки ……………………………………………………….…4

### 1.2 Цели и задачи комплексного анализа экономического потенциала организации…..6

1.3 Комплексный анализ и рейтинговая оценка предприятий……………………….…..8

1.4 Методика рейтинговой оценки……...…………..………………………………….…11

Глава 2: Диагностика риска банкротства ………………………………………….....….13

2.1 Принципы оценки предприятия………………………………………………….……18

2.2 Три основных подхода к оценки предприятия………...………………………….….21

2.3 Методики имущественного подхода к оценке предприятия……...…………………24

3. Практическая часть…………………………………………………………………...….27

4. Приложение………………………………………………………………………………31

Заключение……………………………………………………………………………….…33

Список литературы…………………………………………………………………………35

**Введение.**

Российская экономика, не смотря на кризис и присущие ей национальные проблемы, продолжает развиваться. Интернационализация мирового хозяйства не может обойти ни одну страну, в том числе и Россию. С странах с развитой капиталистической экономики функционирование предприятий не возможно без тщательного и грамотного анализа их экономической деятельности. В крупных корпорациях, в отличие от малых фирм, достаточно сложно оценить их финансовое положение и эффективность работы без использования необходимых расчетов различных параметров и коэффициентов, которые и дают ответ на интересующий вопрос.

Как уже было упомянуто выше, экономика нашей страны развивается и для эффективного управления хозяйствующими субъектами, менеджерам и собственникам необходим комплексный анализ хозяйственной деятельности их предприятия. Без подробного и точно анализа, в наше время, достаточно сложно принять правильные управленческие решения. А от таких решений часто зависит будущее не только конкретно взятого хозяйствующего субъекта, но подчас и целых отраслей (если это градообразующее предприятия, что весьма характерно для нашей страны).

Методика комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности позволяет проанализировать и оценить работу организации и, на основании этого принять правильное управленческое решение. Таким образом, актуальность выбранной темы очевидна, так как весьма часто различные проблемы у субъектов хозяйствования происходят именно из-за неправильно принятых управленческих решений, которые явились следствием плохо проведенного экономического анализа.

Важное место в системе комплексного экономического анализа занимает оценка хозяйственной деятельности, представляющая собой обобщающий вывод о результатах деятельности на основе качественного и количественного анализа хозяйственных процессов, отражаемых системой показателей. Оценка деятельности объекта проводится на первом этапе комплексного экономического анализа, когда определяются основные направления аналитической работы (предварительная оценка), и на заключительном этапе, когда подводятся итоги анализа (окончательная оценка). Окончательная оценка является важным информационным источником для обоснования и принятия оптимального управленческого решения в конкретной ситуации.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Устойчивое финансовое положение предприятия не является подарком судьбы или счастливым случаем его истории, а результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия.

**1. Комплексная оценка хозяйственной деятельности, ее сущность и методы**

**1.1 Понятие комплексной оценки**

Комплексная оценка хозяйственной деятельности представляет собой ее характеристику, которая получается как результат комплексного исследования. Такое исследование является одновременным и согласованным изучением совокупности показателей, которые несут в себе отражение всех (или многих) аспектов хозяйственных процессов, а также содержащим выводы, касающиеся обобщения результатов деятельности производственного объекта, основываясь на выявлении качественных и количественных отличий от сравнительной базы. База сравнения может представлять собой план, нормативы, предшествующие периоды, достижения на других аналогичных объектах, другие варианты возможного развития.

Для обеспечения того чтобы комплексная оценка являлась эффективным рычагом хозяйственного управления, существует необходимость в разработке практических методов ее построения, которые могли бы быть использованы в повседневной работе экономистов-аналитиков.

Комплексная оценка представляется как инструмент учета, анализа и планирования; индикатор научно-технического состояния хозяйственного объекта в изучаемой совокупности; критерием для проведения сравнительной оценки коммерческой деятельности организаций и их подразделений; показателем эффективности управленческих решений, принятых ранее, и степени их реализации; основой, используемой для выбора возможных вариантов развития производства и показателей ожидаемых в будущем результатов; стимулятором производства.

Однако в данный момент имеют место препятствия как методологического, так и организационного характера. Эти препятствия не позволяют, комплексная оценка удовлетворяла вышеперечисленным требованиям. Следовательно, довольно часто случаются ситуации, когда обобщающие оценки производственно-хозяйственной деятельности, полученные тем или иным приемом, не соответствуют экономической действительности или на практике не оправдывают усилий, которые были затрачены на сбор и обработку данных.

В случае наличия небольшого числа оцениваемых параметров и относительно малого количества объектов, балансовые комиссии, которые представляют собой основные звенья на предприятиях, которые занимающиеся обобщением результатов работы, достаточно успешно справляются с задачами выявления комплексной оценки, которые поставлены перед ними руководством.

При большом числе объектов и, в особенности, показателей критериев оценки, решение данной задачи становится весьма сложным. Таким образом напрашивается вывод, что надо производить оценку достижений организаций или их подразделений по одному какому-либо определенному показателю, который бы синтезировал все стороны деятельности изучаемого объекта. Но здесь надо признать, что сложность производственно-хозяйственной деятельности не дает возможности для выделения из числа обобщающих результативных показателей какой-либо определенный как основной.

Задачу здесь можно свести к определению комплексной оценки хозяйственной деятельности, основываясь на системе показателей с агрегированием различных приемов качественного и количественного анализа. В результате этого можно провести сравнение эффективности производственно-хозяйственной деятельности одного хозяйственного объекта с эффективностью деятельности других аналогичных объектов. Здесь можно сказать о превращении комплексной оценки в сравнительную комплексную оценку производственно-финансовой деятельности. Причем сам процесс комплексной сравнительной оценки может быть типизирован и расчленен на нижеследующие этапы, которые являются относительно самостоятельными:

- конкретизация целей и задач комплексной оценки;

- выбор исходной системы показателей;

- организация сбора исходной информации;

- расчет и оценка значений частных показателей (мест, балльных оценок, коэффициентов по исходным показателям и т.д.);

- обеспечение сравнимости оцениваемых показателей (определение коэффициентов сравнительной значимости);

- выбор конкретной методики, т. е. разработка алгоритмов программ расчета комплексных сравнительных оценок;

- расчет комплексных оценок;

- экспериментальная проверка адекватности комплексных, обобщающих оценок реальной экономической действительности;

- анализ и использование комплексных сравнительных оценок.

Осуществление разных этапов построения комплексных оценок связано со многими нерешенными проблемами, например при выборе целей оценки, определении системы оцениваемых показателей и коэффициентов их сравнительной значимости, а также с затруднениями при разработке вычислительного алгоритма. Становится ясно, что конкретные значения обобщающих оценок определяются не только трудовым вкладом коллективов исследуемых хозяйственных объектов, но во многом зависят от совершенства проведения отдельных этапов построения комплексных оценок. По этой причине их нахождение и использование требуют пристального внимания и существенного совершенствования.

Постановка задачи комплексной оценки результатов хозяйственной деятельности. В качестве примера построения комплексной оценки рассмотрим подведение итогов хозяйственной деятельности.

На предприятии подводятся итоги за месяц по следующим показателям бизнес-плана: выпуску реализованной продукции, выпуску товарной продукции, групповому ассортименту, сортности продукции, производительности труда, экономии фонда заработной платы (в процентах к предшествующему периоду), соотношению роста производительности труда и фонда заработной платы в процентах по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, себестоимости продукции, ритмичности. Заметим, что система показателей оценки диктуется конкретными условиями производства.

Для получения обобщающих комплексных оценок можно применять различные методы сведения различных показателей в единый интегральный показатель.

Сведение ряда показателей в единый интегральный показатель позволяет определить отличие достигнутого состояния от базы сравнения в целом по группе выбранных показателей и, хотя оно не дает возможности измерить степень отличия, позволяет сделать однозначный вывод об улучшении (ухудшении) результатов работы за анализируемый промежуток времени. Однако конструирование интегрального показателя не означает, что для оценки используется лишь он один. Напротив, интегральный показатель предполагает исследование системы показателей, лежащих в основе оценки, а выводы, полученные только на базе интегрального показателя, носят лишь ориентировочный характер, выполняют вспомогательную (хотя и важную) роль определения характера изменений (отличий) в результатах хозяйственной деятельности в целом по всем показателям. И именно потому, что интегральный показатель дает существенную дополнительную информацию для объективной оценки результатов деятельности производственного объекта, необходимо разрабатывать и совершенствовать методы построения интегрального показателя. Ряд таких детерминированных методов, уже разработанных и успешно используемых при подведении итогов работы коллективов и их структурных подразделений, приведен ниже.

### 1.2. Цели и задачи комплексного анализа экономического потенциала организации

В настоящее время технологии, с помощью которых организация может оценивать свое текущее состояние и вырабатывать эффективные и результативные стратегии будущего развития, претерпевают значительные изменения. В связи с этим встает вопрос о выборе инструментария оценки потенциала организации, который позволит определять внутренние возможности и слабости организации, обнаруживать скрытые резервы в целях повышения эффективности ее деятельности.

Понятие «потенциал организации» включает в себя источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы организацией для решения задач, достижения целей в определенной области.

Экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи с производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а так же управленческим аппаратом организации, с внешней средой организации в целом по поводу полного использования их возможностей и способностей к производству товаров, работ и оказанию услуг.

К важнейшим составляющим экономического потенциала организации необходимо отнести:

* рыночный потенциал: потенциальный спрос на товар и доля рынка, занимаемая организацией, потенциальный объем спроса на товар организации, организация и рынок труда, организация и рынок факторов производства;
* производственный потенциал: потенциальный объем производства товаров, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров;
* финансовый потенциал: потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), потенциальные инвестиционные возможности.

Все составляющие потенциала организации образуют совокупный экономический потенциал организации. Эффективная реализация общего (совокупного) потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и их взаимодействия. Именно сбалансированность частей совокупного потенциала является основным условием полной его реализации, поскольку отставание одной из них выступает сдерживающим фактором для других.

Рыночный потенциал характеризуется максимально возможным объемом реализации товара при определенном уровне обеспеченности ресурсами и является мерой использования производственного потенциала.

Производственно-экономический потенциал характеризуется величиной имеющихся у организации основных средств и трудовых ресурсов. Однако в современных условиях, в качестве его важнейших составляющих необходимо рассматривать также применяемые технологии и управленческие ресурсы.

Величина производственно-экономического потенциала организации предопределяет его конкурентоспособность на целевом рынке, которая характеризует способность (сегодняшнюю и перспективную) проектировать, изготавливать и сбывать товары, по своим ценовым и иным качествам в комплексе более привлекательные для потребителей, чем товары конкурентов. Очевидно, чем больше эта величина, тем у данной хозяйствующей единицы благоприятнее предпосылки для успешной деятельности, более устойчивые позиции она может занять на соответствующем целевом рынке. Увеличить объем ее потенциала и, следовательно, повысить конкурентоспособность можно с помощью инвестиций в человеческий капитал, технико-технологическую базу производства и совершенствование управления.

Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов в значительной степени задается уже при планировании капитальных вложений, когда определяются важнейшие направления развития их производственно-экономического потенциала. При этом закладываемые темпы и пропорции воспроизводства оказывают непосредственное воздействие на технико-технологические возможности удовлетворения организацией конечного спроса. Однако такие возможности (а они возникают благодаря интенсификации воспроизводственных процессов) являются необходимым, но отнюдь не достаточным условием укрепления и расширения рыночного потенциала организации. Система управления должна обеспечить трансформацию технологических возможностей в конкурентные преимущества. Это может быть достигнуто посредством реализации комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение новой товаре на рынок.

**1.3 Комплексный анализ и рейтинговая оценка предприятий.**

**Традиционные подходы** к комплексному анализу и оценке предприятий, бизнеса разделяются на две группы: финансовые и подходы профессиональных оценщиков.

**Финансовые подходы** основываются на положении о том, что финансовое состояние - важнейшая характеристика предприятия, поэтому комплексный анализ и оценка бизнеса должны выполняться на основе показателей, характеризующих финансовые результаты и финансовое состояния предприятия. Эти показатели могут быть получены путем анализа публичной финансовой отчетности - публикуемых в печати финансовых отчетов открытых акционерных обществ. Такой подход используют аналитики банков, кредитующих предприятия, и рейтинговые агентства. Методика такого анализа рассмотрена в этой главе.

**Подходы профессиональных оценщиков** нацелены на определение цены предприятия при совершении сделок по купле-продаже предприятий в целом, пакетов их акций, их имущества, а также сделок и соглашений при слияниях-поглощениях.

**Новые подходы.** Начиная с первой половины 90-х гг. XX в. аналитики и управленческие консультанты в развитых странах интенсивно разрабатывают новые методики комплексного анализа и оценки бизнеса, которые сочетают анализ финансового состояния и финансовых результатов с оценками стратегических возможностей и перспектив, используют основные положения и инструменты современной теории финансов в приложении к оценке активов предприятий.

**Анализ финансового состояния и финансовых результатов** позволяет получить показатели, которые являются основой комплексного анализа и оценки предприятия как эмитента ценных бумаг и получателя кредитных ресурсов. Устойчивое финансовое состояние и хорошие финансовые результаты могут определять конкурентоспособность предприятия, гарантировать эффективность реализации интересов партнеров предприятия, вступающих с ним в финансовые отношения Финансовое положение предприятия является результатом управления всей его финансово-хозяйственной деятельностью и определяет, таким образом, его комплексную оценку.

**Методики комплексного анализа.** Финансовое положение может рассматриваться не только как качественная, но и как количественная характеристика состояния финансов предприятия. Это положение позволяет сформулировать общие принципы построения научно обоснованной методики оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия с использованием различных методов и различных критериев. Большинство методик анализа позволяют в конечном итоге получить некоторый показатель, позволяющий ранжировать предприятия в порядке изменения их финансового положения. Таким образом получают классификацию предприятий по их рейтингу.

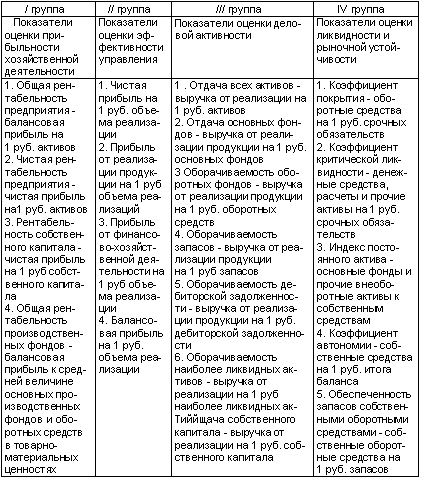
**Комплексный сравнительный анализ финансового положения предприятия** предполагает следующие этапы:

1. сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;
2. обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия;
3. расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
4. классификация - ранжирование предприятий по рейтингу.

Показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При построении итоговой рейтинговой оценки используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и др.

Выбор и обоснование исходных показателей финансово-хозяйственной деятельности должны осуществляться в соответствии с представлениями теории финансов предприятия, исходить из целей оценки, потребностей субъектов управления в аналитической оценке. В табл. 1 приведен примерный перечень исходных показателей для общей сравнительной оценки, предложенных А.Д. Шереметом и Р.С. Сейфулиным; перечень базируется I,на данных публичной отчетности предприятий, что обеспечивает < массовую оценку предприятий, позволяет контролировать изменения финансового состояния предприятий всем заинтересованным группам пользователей результатов экономического анализа хозяйственной деятельности.

Таблица 1  
Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности



Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в четыре группы:

* *первая группа* - наиболее обобщенные и важные показатели оценки прибыльности - рентабельности хозяйственной деятельности предприятия. В общем случае показатели рентабельности предприятия представляют собой отношение прибыли к тем или иным активам предприятия, участвующим в получении прибыли. В предложенных рекомендациях предполагается, что наиболее важными для сравнительной оценки являются показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли ко всему имуществу или к величине собственных средств предприятия;
* *вторая группа* - показатели оценки эффективности управления предприятием. Поскольку эффективность определяется отношением прибыли ко всему обороту (реализации продукции, работ, услуг), используются четыре наиболее общих показателя: чистая прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, балансовая прибыль;
* *третья группа* - показатели оценки деловой активности предприятия: отдача всех активов (всего капитала предприятия) определяется отношением выручки от реализации продукции к среднему за период итогу баланса; отдача основных фондов - отношением выручки от реализации продукции к средней за период стоимости основных средств и нематериальных активов; оборачиваемость оборотных фондов (количество оборотов) - отношением выручки от реализации продукции к средней за период стоимости оборотных средств; оборачиваемость запасов - отношением выручки от реализации продукции к средней за период стоимости запасов; оборачиваемость дебиторской задолженности - отношением выручки от реализации продукции к средней за период сумме дебиторской задолженности: оборачиваемость наиболее ликвидных активов - отношением выручки от реализации продукции к средней за период сумме наиболее ликвидных активов - денежных средств и краткосрочных финансовых вложений; отдача собственного капитала - отношением выручки от реализации продукции к средней за период величине источников собственных средств;
* *четвертая группа* - показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости предприятия. Коэффициент покрытия определяется отношением суммы оборотных средств к сумме срочных обязательств; коэффициент критической ликвидности - отношением суммы денежных средств, краткосрочных вложений и дебиторской задолженности к сумме срочных обязательств; индекс постоянного актива - отношением стоимости основных средств и прочих внеоборотных активов к сумме собственных средств; коэффициент автономии предприятия - отношением суммы собственных средств к итогу баланса; обеспеченность запасов собственными оборотными средствами - отношением суммы собственных оборотных средств к стоимости запасов.

После набора статистических данных для финансового анализа - бухгалтерских отчетов за ряд лет целесообразно организовать и поддерживать автоматизированную базу данных исходных показателей для рейтинговой оценки.

**1.4 Методика рейтинговой оценки.**

Отбор исходных показателей. Расчет итоговою показателя рейтинговой оценки основан на сравнении предприятий по большому количеству показателей, характеризующих финансовое состояние, рентабельность и деловую активность по сравнению с условным эталонным предприятием, имеющим оптимальные результаты по сравниваемым показателям.

Приведенная система А Д Шеремета и Р.С Ссйфулина включает не менее 20 показателей В общем случае показателей может насчитываться более 100 При тагом большом числе показателей многие из них оказываются тесно связанными между собой - между ними существуют значимые корреляционные связи, которые свидетельствуют об избыточности системы показателей Кроме того, все показатели имеют некоторые погрешности, которые носят случайный характер

Факторный анализ как метод прикладной математической статистики, напомним, служит для выделения ограниченного числа важнейших скрытых факторов путем обработки большого числа показателей, характеризующих большое число сравниваемых объектов.

При реализации факторного анализа существует возможность выявить первичные показатели, которые наиболее тесно связаны с независимыми факторами, и отсеять остальные первичные показатели, которые практически не несут дополнительной информации о разнообразии сравниваемых предприятий. Факторный анализ позволяет сократить количество показателей, необходимых для рейтинговой оценки предприятий по данным публичной отчетности, с 20 и более до 5-7. Следует иметь в виду, что в разных группах предприятий показатели, отобранные на основе факторного анализа для построения рейтинговой оценки, будут разными.

Алгоритмы сравнительной рейтинговой оценки Для построения сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности могут быть использованы различные алгоритмы.

Наиболее простые алгоритмы могут быть использованы, если отобранные исходные показатели растут при улучшении финансового положения. Отметим, что показатели А.Д. Шеремета и Р.С. Сейфулина обладают этим свойством, за исключением индекса постоянного актива. Укажем два типа алгоритмов получения рейтинговой оценки:

Рейтинговое число может быть определено по следующей формуле:

*RJ-2.-i-mk.-x;, (13.1)*

где RJ - рейтинговое число j-ro предприятия;   
x,j - i-й показателе-то предприятия;   
i - порядковый номер показателя;   
m - количество показателей, используемых для оценки каждого предприятия;  
Ц - весовой коэффициент 1-го показателя, который назначается путем экспертной оценки;  
п - показатель степени усреднения, который назначается также путем экспертной оценки, обычно п = 1 ,00 или 2,00;

Si=i-m ~~ суммирование по всем показателям. При таком алгоритме оценки наивысший ранг в рейтинге получает предприятие, имеющее наибольшее рейтинговое число. 1. Рейтинговое число определяется по следующей формуле:

*RJ = E, = UmXU/m'X.mm, (13.2)*

где х|тт - минимальное нормативное значение 1-го показателя.

При таком алгоритме оценки наивысший ранг в рейтинге также получает предприятие, имеющее наибольшее рейтинговое число. Кроме того, предприятия, рейтинговое число которых менее 1,00, относятся к имеющим неудовлетворительное финансовое состояние.

Приведем известный пример рейтингового числа, определяемого по формуле (13.2):

*R = 2 \* X] + 0,1 \* х2 + 2 \* X! + 0,08 \* х3 + 0,45 \* х4 + х5, (13.3)*

где Х| - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;  
х2 - коэффициент текущей ликвидности;  
х3 - коэффициент оборачиваемости выручки от реализации к активам;  
х4 - рентабельность выручки от реализации по операционной прибыли;  
х5 - рентабельность собственного капитала по балансовой прибыли.

**2. Диагностика риска банкротства.**

Банкротство - это неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основной признак банкротства - неспособность предприятия выполнить требования кредиторов в течение определенного срока со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы могут обратиться в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом.

Банкротство, если исключить форс-мажорные обстоятельства и корыстный умысел, надвигается, как правило, постепенно. Для того чтобы вовремя распознать и предотвратить возможное банкротство, необходимо систематически анализировать финансовое состояние предприятия.

Предпосылки банкротства представляют собой результат взаимодействия многочисленных внешних и внутренних факторов.

**Внешние факторы:**

* экономические: кризисное состояние экономики, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка и усиление международной конкуренции, неплатежеспособность и банкротство партнеров;
* политические: политическая нестабильность, внешнеэкономическая политика государства, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности.

**Внутренние факторы:**

* дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной деятельности предприятия;
* низкий уровень техники, технологии и организации производства;
* снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие - высокий уровень себестоимости;
* создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции;
* клиентура предприятия, которая делает выплаты с опозданием или не делает вовсе по причине банкротства;
* низкий уровень сбыта из-за неудовлетворительной маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, неэффективной ценовой политики;
* привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях;
* неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж.

**Методы диагностики вероятности банкротства предполагают применение:**

1. трендового анализа обширной системы критериев и признаков;
2. ограниченного круга показателей;
3. интегральных показателей;
4. рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансовой устойчивости предприятий;
5. факторных регрессионных и дискриминантных моделей.

**Признаки банкротства подразделяют на две группы:**

1. показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:
   * спад производства, сокращение объемов продаж и убыточности;
   * наличие систематической просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
   * низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция их к снижению;
   * увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;
   * дефицит собственного оборотного капитала;
   * систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;
   * наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
   * использование источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;
   * неблагоприятные изменения портфеля заказов;
   * падение рыночной стоимости акций предприятия;
   * снижение производственного потенциала;
2. показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать финансовое состояние как критическое, но свидетельствуют о возможности его ухудшения в будущем:
   * чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;
   * потеря основных партнеров;
   * недооценка обновления техники и технологии;
   * потеря ведущих сотрудников аппарата управления;
   * вынужденные простои, неритмичная работа;
   * неэффективные долгосрочные соглашения;
   * недостаточность капитальных вложений.

Нормативная база. В соответствии с действующим российским законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей: коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственным оборотным капиталом и восстановления (утраты) платежеспособности. Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является наличие одного из условий:

* коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение ниже 2,0;
* коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение ниже 0,1.

Коэффициент текущей ликвидности должен рассчитываться по формуле:

*Клик = (Текущие активы - Расходы будущих периодов) / [Текущие пассивы - (Доходы будущих периодов + Фонды потребления + Резервы предстоящих расходов и платежей)].*

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется следующим образом:

*Косс = (Текущие активы - Текущие пассивы) / Текущие активы.*

Если коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного, а доля собственного оборотного капитала в формировании текущих активов меньше норматива, но наметилась тенденция роста этих показателей, то определяется коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный шести месяцам:

*к в.п ~ [Клик1 + (6 / т) o (Клик, - клик0) / клик норм,*

где Клик1 и Клик0 - фактическое значение коэффициента ликвидности соответственно в конце и начале отчетного периода;  
^лик норм ~~ нормативное значение коэффициента те кущей ликвидности;  
Т - отчетный период, мес.

Если К п > 1, то у предприятия есть возможность восстановить свою платежеспособность; если Квп < 1, то у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

Если фактические величины Клик и Косс равны или выше нормативных значений на конец периода, но наметилась тенденция их снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам:

*К у.п = 1Клик1 + (3 / Т) . (Клик1 - Клик0) / Клж норм.*

Если К у п > 1, то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев, и наоборот.

При неудовлетворительной структуре баланса (Клик и Косс ниже нормативных), но при наличии реальной возможности восстановить свою платежеспособность в установленные сроки может быть принято решение об отсрочке признания предприятия неплатежеспособным в течение шести месяцев.

При отсутствии оснований признания структуры баланса неудовлетворительной (Клик и К осс выше нормативных), но при Куп < 1 решение о признании предприятия неплатежеспособным не принимается, но ввиду реальной угрозы утраты предприятием платежеспособности оно ставится на соответствующий учет в специальных подразделениях Мингосимущества по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий.

Если предприятие признается неплатежеспособным, а структура его баланса - неудовлетворительной, то прежде чем передать экспертное заключение в арбитражный суд, запрашивается дополнительная информация и проводится углубленный анализ производственно-финансовой деятельности предприятия с целью выбора одного из двух вариантов решений:

1. проведение реорганизационных мероприятий для восстановления платежеспособности предприятия;
2. проведение ликвидационных мероприятий в соответствии с действующим законодательством.

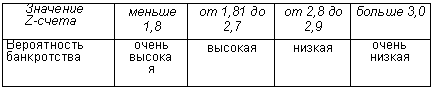
Рассмотренная система критериев диагностики банкротства предприятий субъектов хозяйствования является несовершенной и подвергается обоснованной критике.

Модели дискриминантного анализа. Для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются дискриминантные факторные модели, разработанные американскими и западноевропейскими экономистами.

Для диагностики возможности банкротства часто используют Z-счет Е. Альтмана, полученный им в США в 1968 г.:

Z = 1,2 \* (Чистый оборотный капитал / Общие активы) + + 1,4 o (Нераспределенная прибыль / Общие активы) + + 3,3 \* (Операционная прибыль / Общие активы) + + 0,6 \* (Рыночная стоимость всех акций / Внешние обязательства) + 1,0 \* (Продажи / Общие активы).

Полученное значение Z-счета интерпретируют следующим образом:



В 1983 г. Альтман получил модифицированный вариант своей модели для компаний, акции которых не котировались на бирже:

Z = 0,717 \* (Чистый оборотный капитал / Общие активы)+ + 0,847 \* (Нераспределенная прибыль / Общие активы) + + 3,107 \* (Операционная прибыль / Общие активы) + 0,42 \* (Балансовая стоимость собственного капитала / Заемный капитал) + 0,995 o (Продажи / Общие активы).

В этом счете банкротство весьма вероятно, если Z < 1,23. В 1972 г. Лисе (Великобритания) получил следующую формулу:

Z= 0,063 \* (Оборотный капитал / Сумма активов) + 0,092 \* (Прибыль от реализации /Сумма активов) + 0,057 \* (Нераспределенная прибыль / Сумма активов) + 0,001 \* (Собственный капитал / Заемный капитал).

Здесь критическое значение составляло 0,037. В 1997 г. Таффлер получил следующую формулу:

Z = 0,53 (Прибыль от реализации/Краткосрочные обязательства) + 0,13 o (Оборотные активы / Сумма обязательств) + 0,18 \* (Краткосрочные обязательства/ Сумма активов) + 0.16 \* (Выручка / Сумма активов).

Если величина Z-счета больше 0,3, то у предприятия неплохие долгосрочные перспективы; если меньше 0,2, то банкротство весьма вероятно.

Опыт диагностики банкротства в США. Анализ 183 американских фирм, испытавших финансовые трудности на протяжении 10 лет до 1931 г., показал, что наиболее надежным показателем, предсказывающим банкротство, является снижение отношения чистого оборотного капитала к сумме всех активов.

Сравнение показателей 20 обанкротившихся в 1920-1929 гг. предприятий с показателями 19 успешных за 3-5 лет до банкротства показало, что надежными показателями, предсказывающими банкротство, являются:

* прибыль на чистый собственный капитал предприятия;
* отношение чистого собственного капитала к сумме задолженности.

Изучение опыта 939 предприятий за 1926-1936 гг. показало возможность предсказания банкротства за 4-5 лет до его наступления на основании динамики трех коэффициентов:

* коэффициент покрытия процентных выплат;
* отношение чистого оборотного капитала к сумме активов;
* отношение чистого собственного капитала к сумме задолженности.

Перед банкротством эти коэффициенты находятся ниже нормального уровня и снижаются.

У.Х. Бивер на базе сравнения 79 предприятий-банкротов с 79 предприятиями, сохранившими конкурентоспособность, определил следующие надежные показатели, предсказывающие банкротство:

* отношение потоков денежных средств к сумме задолженности;
* коэффициенты структуры капитала;
* коэффициенты ликвидности.

Кроме того, было установлено, что у предприятий-банкротов:

* отношение денежного потока к совокупному долгу в течение пяти лет до банкротства снизилось с +0,15 до-0,15, у выживших фирм - составляло примерно +0,45. Судя по отношению денежного потока к долгам, речь идет о чистом денежном потоке предприятия;
* отношение чистой прибыли к совокупным активам в течение пяти лет до банкротства постепенно снижалось с +0,05 до -0,2; у выживших фирм он был чуть менее +0,1.

Возможен прогноз за три года до банкротства. Другие результаты исследования позволили сделать вывод, что у предприятий-банкротов.

* отношение совокупного долга к совокупным активам в течение трех лет до банкротства постепенно увеличивалось с +0,50 до +0,80; у выживших фирм - колебалось от +0,37 до +0,40.
* отношение оборотного капитала к совокупным активам в течение трех лет до банкротства постепенно снижалось с +0,30 до +0,06; у выживших фирм - колебалось от +0,40 до +0,42.

Возможен прогноз за один-два года до банкротства. У предприятий-банкротов коэффициент текущей ликвидности в течение двух лет до банкротства снизился с 2,3 до 2,0; у выживших фирм - колебался от 3,3 до 3,5.

**2.1. Принципы оценки предприятия.**

Теоретическая основа оценки предприятия при использовании оценочного подхода - это оценочные принципы, сформулированные как результат обобщения теоретических основ экономики предприятия и опыта отечественных и зарубежных оценщиков.

Принципы опенки разделяют на четыре принципа: пользователя предприятием; связанные с оценкой земли, зданий, сооружений и другого имущества, составляющего единый имущественный комплекс предприятия; связанные с внешней рыночной средой; принцип наиболее эффективного использования имущественного комплекса предприятия.

**Принципы пользователя предприятием:**

* **принцип полезности.** Предприятие обладает стоимостью лишь в том случае, если может быть полезным потенциальному владельцу, т.е. если оно необходимо для реализации общественно полезной функции - производства определенно го типа продукции на рынок и получения прибыли Предприятие может быть также полезным конкрешому владельцу как средство самовыражения. Предприятие, приносящее доход, удовлетворяет потребность пользователя, обеспечивая поток денежного дохода;
* **принцип замещения** основывается на том, что разумный покупатель не заплатит за предприятие больше, чем наименьшая цена, запрашиваемая за другое предприятие с такой же степенью полезности. Неразумно платить за действующее предприятие больше, чем стоит создание нового аналогичного предприятия в приемлемые сроки. Аналитик, изучая поток дохода от эксплуатации предприятия, определяет максимальную его стоимость исходя из сопоставления потоков доходов от других аналогичных предприятий, характеризующихся схожим риском. Максимальная стоимость предприятия определяется наименьшей стоимостью, по которой может быть приобретено другое предприятие с эквивалентной полезностью;
* **принцип ожидания.** В большинстве случаев полезность предприятия связана с ожиданием будущих прибылей. Стоимость действующих предприятий, приносящих доход, часто определяется массой ожидаемой прибыли, которая может быть получена от использования имущества предприятия, а также размером денежных средств в случае его перепродажи.

Ожидание понимается как ожидание будущей прибыли или других выгод, которые могут быть получены в будущем от пользования оцениваемым предприятием.

Принципы, связанные с оценкой земли, зданий, сооружений и другого имущества, составляющего единый имущественный комплекс предприятия:

* **принцип остаточной продуктивности земельного участка.** Любой вид предпринимательской деятельности, как правило, требует наличия четырех факторов производства: труда, капитала, управления и земли. Остаточная продуктивность земли определяется как чистый доход после оплаты расходов на труд, капитал и управление; она характеризуется месторасположением земельного участка, которое в той или иной степени позволяет пользователю извлекать максимальную прибыль, минимизировать затраты и удовлетворять особые потребности. Например, пользователь предприятия по переработке сырья сможет максимизировать свою прибыль, если земельный участок, на котором расположено предприятие, будет находиться рядом с месторождением сырья, что сократит издержек на его транспортировку и увеличит прибыль, а следовательно и цену предприятия;
* **принцип вклада.** Вклад - это сумма, на которую увеличивается или уменьшается стоимость предприятия вследствие наличия или отсутствия какого-либо улучшения или дополнения к действующим факторам производства - труду, капиталу, управлению, земле. Предположим, владелец предприятия решил его продать Оценщик оценил предприятие в 50 млн. руб Владелец предприятия сдедал косметический ремонт зданий и сооружений, затратив на это 1 млн руб., после чего предприятие стало оцениваться в 51 млн руб ,
* **принцип возрастающей или уменьшающейся отданы:** по мере добавления ресурсов к основным факторам производства чистая прибыль имеет тенденцию увеличиваться растущими темпами до определенного момента, после которого общая отдача хотя и растет, но уже замедленными темпами;
* **принцип сбалансированности предприятия:** любому виду производства соответствуют оптимальные сочетания факторов производства, при которых достигается максимальная прибыль;
* **принцип оптимального размера предприятия в целом и отдельных факторов производства** подразумевает получение максимальной прибыли от функционирования предприятия;
* **принцип экономического разделения и соединения имущественных прав собственности.** Система имущественных прав в Российской Федерации, предусмотренная Гражданским кодексом, позволяет разделять и продавать по отдельности имущественные права на собственность, в том числе и напредприятия. Согласно рассматриваемому принципу имущественные права следует разделять и соединять таким образом, чтобы увеличить общую стоимость предприятия.

Принципы, связанные с внешней рыночной средой:

* **принцип зависимости:** стоимость предприятия зависит от множества факторов - не только от характера экономической среды на примыкающей к предприятию территории, региона, где находится предприятие, но и от особенностей страны, международных связей. Например, часто крупные промышленные предприятия располагаются в пригородных районах, и работникам приходится затрачивать много времени и энергии, чтобы добраться из города до места работы, что снижает производительность груда. Принцип зависимости выражается и в том, что само оцениваемое предприятие влияет на стоимость окружающих объектов недвижимости и других предприятий, находящихся в данном регионе;
* **принцип соответствия рыночным и градостроительным стандартам, действующим в данном регионе.** Соответствие - это то, в какой степени само предприятие, его архитектура и влияние на окружающую среду соответствуют этой окружающей природной среде и потребностям рынка;
* **принцип спроса и предложения:** если спрос на предприятия превышает предложение, то цены растут, а если предложение превышает спрос, цены на предприятие падают; цены стабильны, если спрос соответствует предложению;
* **принцип конкуренции.** Капитал движется туда, где имеется большая прибыль, где извлекаются избыточные или монопольные прибыли. В тех сферах экономики, где намечается рост прибыли, конкуренция обостряется, что обусловливает рост предложения и снижение прибыли;
* **принцип изменения.** Ситуация на рынке постоянно меняется: одни предприятия появляются, другие изменяют профиль, выпускают другую продукцию либо закрываются.

Появление новой, более прогрессивной технологии производства может резко повысить стоимость предприятия.

Напомним, жизненный цикл предприятия предусматривает стадии рождения, роста, стабилизации и упадка. Стоимость предприятия на стадии роста будет выше, на стадии упадка - ниже.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования предприятия предполагает разумное использование предприятия, которое обеспечит ему наивысшую текущую стоимость на дату оценки, использование, выбранное из разумных возможных альтернативных вариантов и приводящее к наивысшей возможной стоимости.

**2.2. Три основных подхода к оценке предприятий.**

Для оценки стоимости предприятий используется множество методик, которые используют три основных подхода: имущественный, доходный и сравнительный (рыночный).

Имущественный подход основан на анализе активов предприятия и включает следующие методики, которые используются, как правило, для оценки контрольного пакета акций предприятия.

1. Методика накопления активов - оценка имеющихся активов, применяющаяся для расчета стоимости:
   * действующих предприятий, обладающих значительными активами, когда имеются возможность и необходимость оценки нематериальных активов предприятия; напомним, что для предприятий современных наукоемких отраслей ценность нематериальных активов может многократно превосходить стоимость материальных активов;
   * холдинговых или инвестиционных компаний, которые сами не создают массу чистого дохода;
   * в случае, когда у предприятия отсутствуют ретроспективные данные о производственно-хозяйственной деятельности (если, например, предприятие создано недавно);
   * в случае, когда доходы предприятия в значительной степени зависят от контрактов (например, строительные организации), или у предприятия отсутствуют постоянные заказчики, или значительную часть активов предприятия составляют финансовые активы - денежные средства, дебиторская задолженность, ликвидные ценные бумаги.
2. Методика скорректированной балансовой стоимости, или методика чистых активов, - в настоящее время чаще используется в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий. Эта методика менее трудоемкая, чем методика накопления активов, но дает и менее достоверный результат уровня стоимости предприятия.
3. Методика расчета стоимости замещения - определение текущей удельной или полной стоимости предприятия-аналога, базирующейся на определении текущих удельных или полных затрат на строительство современного предприятия, аналогичного оцениваемому. При реализации этой методики определение степени износа необоротных активов оцениваемого предприятия может представлять трудности.
4. Методика расчета ликвидационной стоимости - используется для ликвидируемых предприятий, а также в том случае, когда текущие и прогнозируемые денежные потоки от производственной деятельности предприятия невелики по сравнению со стоимостью его чистых активов или когда стоимость предприятия при ликвидации может быть выше, чем его стоимость при продолжении деятельности.

Все методики имущественного подхода основаны на реальных активах, но не учитывают перспективы развития предприятия, его будущую доходность.

Доходный подход основан на оценке текущей стоимости будущих доходов и включает методики капитализации дохода и дисконтирования денежных потоков.

Методика капитализации дохода используется в тех случаях, когда доход предприятия стабилен; стоимость оценивается дисконтированием стабильного денежного потока. Если предполагается, что будущие доходы предприятия будут отличаться от доходов в период предыстории и нестабильны по годам прогнозного периода, то используют методику дисконтирования денежных потоков, меняющихся по периодам.

Наибольшую сложность при реализации методик доходного подхода представляет прогнозирование будущих доходов. В случае капитализации дохода прогнозируют уровень дохода за первый прогнозный год; при этом предполагается, что доход будет таким же и в последующие годы. В случае дисконтирования денежных потоков прогнозировать необходимо уровень доходов за каждый будущий год существования предприятия. Кроме того, довольно сложно определить ставки капитализации и ставки дисконтирования будущих доходов предприятия из-за ограниченности рыночных данных.

Методики доходного подхода к оценке предприятий используются, когда можно обоснованно определить будущие денежные доходы предприятия и ставки доходности соответствующих инвестиций. Преимущество методик доходного подхода - учет будущих условий деятельности предприятия (условий формирования цен на продукцию, будущих капитальных вложений, прочих рыночных условий).

Сравнительный подход к оценке предприятия основан на сопоставлении стоимости оцениваемого предприятия со стоимостями сопоставимых предприятий и включает следующие методики:

* методика рынка капитала - основана на рыночных ценах акций предприятий, сходных с оцениваемым предприятием. Действуя по принципу замещения, инвестор может инвестировать либо в аналогичное предприятие, либо в оцениваемое предприятие. Поэтому данные о стоимости акций сопоставимых аналогичных предприятий при соответствующих корректировках могут служить ориентирами для определения стоимости акций оцениваемого предприятия. Преимущество этой методики - использование фактической информации, имеющейся на фондовом рынке, а не прогнозных данных (характеризующихся известной неопределенностью), как в случае применения методик доходного подхода;
* методика сделок, или методика сравнительного анализа продаж, - представляет собой частный случай методики рынка капитала и основана на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций сопоставимых предприятий или предприятия в целом. В данном случае анализируется информация не с фондового рынка, а с рынка слияний и поглощений. Основное преимущество методики - отражение текущей реальной практики хозяйствования; основной недостаток - основан на прошлых событиях и игнорирование будущих условий хозяйствования предприятия. Главное отличие методики сделок от методики рынка капитала в том, что первая определяет уровень стоимости контрольного пакета акций, позволяющего полностью управлять предприятием, а вторая - стоимость предприятия на уровне неконтрольного пакета;
* методика отраслевых коэффициентов или отраслевых соотношений - применяется для ориентировочных оценок стоимости предприятий. Опыт оценщиков в развитых странах с рыночной экономикой показывает, что отраслевые соотношения могут быть довольно стабильными: бухгалтерские фирмы и рекламные агентства обычно продаются соответственно за 50-70% годовой выручки; рестораны и туристические агентства - соответственно за 25-50% и 4- 10% годовой выручки; автозаправочные станции - за 1,2- 2,0 месячной выручки; предприятия розничной торговли - за 75-150% суммы "чистый доход + оборудование + запасы"; предприятия машиностроительной промышленности - за 1,5-2,5 суммы "чистый доход + запасы". В развитых странах с рыночной экономикой ориентировочно стоимость крупного бизнеса оценивается как объем реализации за 10-12 месяцев, т.е. отношение годового объема реализации к стоимости составляет 100-120%. Следует отметить, что в середине 90-х гг. XX в. на американском фондовом рынке эта величина была не слишком стабильной - ее среднее значение плавно снижалось с 120 до 90%. В России в первой половине 90-х гг. предприятия недооценивались фондовым рынком - отношение годового объема реализации к стоимости составляло около 400%. Но вскоре положение изменилось, и уже в 1996 г. эта оценка составила 90%.

Следует отметить известное "золотое правило" оценки для ряда отраслей экономики - покупатель не заплатит за предприятие более 4-кратной величины среднегодовой прибыли до налогообложения.

Описанные методики оценки предприятий используются не изолированно, они взаимно дополняют друг друга. Для оценки предприятия используются, как правило, несколько методик из разных подходов. Результаты, полученные с помощью различных методик, сопоставляют между собой для окончательной оценки предприятия.

**2.3. Методика имущественного подхода к оценке предприятия.**

Имущественный подход к оценке предприятия в российских условия переходного периода получил наибольшее распространение, поскольку возможности доходного и сравнительного подходов к оценке ограничены недостатком информации о текущих и будущим чистых доходах предприятий и о продажах предприятий, отсутствием рынка слияний и поглощений предприятий, слабостью фондового рынка.

Методика скорректированной балансовой стоимости, или методика чистых активов предприятия, предполагает анализ и корректировку всех статей баланса предприятия, суммирование стоимости активов и вычитание из полученной суммы скорректированных статей пассива баланса в части долгосрочной и текущей задолженностей. Эта методика расчета стоимости предприятий соответствует Международным принципам бухгалтерского учета и широко используется в настоящее время при нормативной оценке стоимости чистых активов акционерных обществ и в процессе приватизации государственных или муниципальных предприятий. Методика включает следующие процедуры:

**1. Корректировка статей баланса,** которая подразумевает как нормализацию бухгалтерской отчетности, так и пересчет статей актива и пассива баланса в текущие цены:

* определение остаточной восстановительной стоимости основных средств и нематериальных активов;
* определение фактической текущей стоимости незавершенного производства;
* анализ и оценка долгосрочных финансовых вложений;
* анализ и оценка по текущим ценам запасов, затрат и денежных средств;
* анализ и определение текущей стоимости имеющихся у предприятия задолженностей.

**2. Расчет чистых активов предприятия:**

а) суммируются следующие статьи баланса предприятия: остаточная стоимость нематериальных активов; остаточная стоимость основных средств; оборудование к установке; незавершенные капитальные вложения; долгосрочные финансовые вложения; прочие необоротные активы; производственные запасы; животные; остаточная стоимость малоценных и быстроизнашивающихся предметов; незавершенное производство; расходы будущих периодов; готовая продукция; товары; прочие запасы и затраты; товары отгруженные; расчеты с дебиторами; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства; прочие оборотные активы;  
б) суммируются обязательства предприятия по пассиву баланса: целевое финансирование и поступления; арендные обязательства; долгосрочные кредиты банков; долгосрочные займы; краткосрочные кредиты банков; кредиты банков для работников; краткосрочные займы; расчеты с кредиторами; авансы, полученные от покупателей и заказчиков; расчеты с учредителями; резервы предстоящих расходов и платежей; прочие краткосрочные пассивы;  
в) из суммы активов вычитается сумма пассивов;  
г) к полученной разности прибавляется рыночная стоимость земли - получается сумма чистых активов предприятия.

Уровень стоимости предприятия, полученный с использованием данной методики расчета, характеризует низший уровень стоимости оцениваемого предприятия

Методика расчета стоимости замещения - это определение расходов в текущих ценах на строительство предприятия, имеющего аналогичную полезность, но построенного в новом, современном архитектурном стиле, с использованием прогрессивных проектных и технологических нормативов, прогрессивных материалов, конструкций и оборудования.

При реализации методику вносятся поправки на физический, функциональный и экономический износ оцениваемого предприятия: физический износ связан с уменьшением стоимости активов оцениваемого предприятия под влиянием эксплуатационных и климатических факторов; функциональный износ - под влиянием функциональной эффективности предприятия; экономический износ - под влиянием экономических и других внешних факторов (например, неблагоприятное изменение соотношения спроса и предложения на рынке предприятий или негативное влияние на стоимость предприятия окружающей природной среды). Методика расчета ликвидационной стоимости. Различают три вида ликвидационной стоимости предприятий:

* упорядоченная - распродажа активов ликвидируемого предприятия осуществляется в течение разумного периода времени, чтобы можно было получить максимально возможные цены продажи активов;
* принудительная - активы предприятия распродаются настолько быстро, насколько это возможно, часто одновременно и на одном аукционе;
* прекращение существования активов предприятия - активы предприятия не продаются, а списываются и уничтожаются. Стоимость предприятия в этом случае представляет собой отрицательную величину, так как от владельца предприятия требуются определенные затраты на ликвидацию активов.

Последовательность оценки упорядоченной ликвидационной стоимости предприятия, т.е. стоимости, которую можно получить при упорядоченной ликвидации предприятия:

1. разработка календарного графика ликвидации активов предприятия;
2. расчет восстановительной стоимости активов с учетом затрат на их ликвидацию;
3. корректировка восстановительной стоимости;
4. определение величины обязательств предприятия;
5. вычитание из восстановительной - скорректированной стоимости активов величины обязательств предприятия;
6. прибавление к полученной в п. 5 разнице рыночной стоимости земельного участка, на котором располагается предприятие.

При расчете ликвидационной стоимости предприятия необходимо вычесть из восстановительной стоимости активов затраты на ликвидацию предприятия (административные издержки по поддержанию работы предприятия вплоть до завершения его ликвидации, выходные пособия и выплаты, расходы на перевозку проданных активов). Вырученная от продажи активов денежная сумма, очищенная от сопутствующих затрат, дисконтируется на дату оценки по повышенной ставке дисконта, учитывающей связанный с этой продажей риск.

Приведенные методы, как уже было упомянуто, пригодны для оценки различных видов стоимостей предприятий. Методика скорректированной балансовой стоимости устанавливает либо балансовую, либо восстановительную стоимость предприятия - в зависимости от разницы в датах оценки предприятия и переоценки основных фондов данного предприятия; методика замещения позволяет рассчитать стоимость замещения предприятия; Методика ликвидационной стоимости - ликвидационную стоимость предприятия; методика накопления активов - рыночную стоимость предприятия.

Трансформация и нормализация бухгалтерской отчетности. Трансформация бухгалтерской отчетности - это внесение поправок в основные активы предприятия на величину износа капитальных и нематериальных активов, размеров доходов, товарно-материальных ценностей и запасов, дебиторской задолженности. Финансовая отчетность в трансформированном виде должна представлять собой более достоверную и надежную базу для сравнения оцениваемого предприятия с предприятиями-аналогами и среднеотраслевыми параметрами.

Нормализация бухгалтерской отчетности - это внесение нормализующих поправок в статьи баланса и в отчет о финансовых результатах, характерных для нормально действующего предприятия. Поправки касаются.

* единовременных чистых доходов и расходов - они исключаются из расчетов;
* чистых доходов и расходов по избыточным или неоперационным (непроизводственным или излишним) активам - они исключаются из расчетов;
* необычных расходов самих владельцев предприятия - они также исключаются из расчетов.

Нормализация бухгалтерской отчетности в отличие от трансформации осуществляется при любых оценках. Только после нормализации рассчитываются и анализируются финансовые показатели предприятия и делается вывод о финансово-экономическом состоянии предприятия, на основании которого рекомендуется методика расчета стоимости оцениваемого предприятия. Если финансово-экономическое состояние предприятия близко к банкротству, используют методику ликвидационной стоимости; если же финансово-экономическое состояние предприятия благополучно, для оценки его стоимости применяют методики накопления активов либо скорректированной балансовой стоимости.

**Практическая часть**

**3. Система расчетов методики анализа интенсификации производства**

Данные расчеты можно произвести на примере производственного предприятия ООО «Виадук» за два года: 1-й год -базовый, 2-й год отражает результаты работы в новых условиях хозяйствования. Исходные данные и сам расчет показателей интенсификации использования ресурсов представлены в табл. 2.1, а сводный анализ показателей интенсификации производства-в табл. 2.2. Данные для расчетов взяты из бухгалтерского баланса (форма №1) и сведений о среднесписочной численности работников (форма КНД 1110018) по рассматриваемому предприятию. Данные формы представлены в Приложение А.

Таблица 2.1 Расчет показателей интенсификации по предприятию за 2 года

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1-й год | 2-й год | Отклонение, % |  |
|  | Продукция в сопоставимых ценах без налога на добавленную стоимость, тыс. руб. | 79700 | 83610 | 104,9 |
|  | Производственный персонал:  а) численность, чел. | 381 | 382 | 100,3 |
|  | б) оплата труда с начислениями, руб. | 9628 | 9894 | 102,8 |
|  | Материальные затраты, тыс. руб. | 52228 | 54434 | 104,2 |
|  | Основные производственные фонды, тыс.руб. | 74 350 | 78581 | 105,7 |
|  | Оборотные средства в товарно-материальных ценностях, тыс. руб. | 16007 | 16241 | 101,5 |
|  | а) Производительность труда (с. 1:с. 2а), руб. | 209186 | 218874 | 104,6 |
|  | б) Продукция на 1 руб. оплаты (с. 26), руб. | 8,278 | 8,451 | 102,1 |
|  | Материалоотдача (с. 1:с. 3), руб. | 1,526 | 1,536 | 100,7 |
|  | Фондоотдача (с. 1:с. 4), руб. | 1,072 | 1,064 | 99,3 |
|  | Оборачиваемость оборотных средств (с. 1:с. 5), количество оборотов | 5,979 | 5,148 | 103,4 |
|  |  |  |  |  |

Таблица 2.2 Сводный анализ показателей интенсификации

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды ресурсов | Динамика качественных показателей, коэффициент | Прирост ресурсов на 1 % прироста продукции, % | Доля влияния на 100% прироста продукции | Относительная экономия ресурсов, тыс. руб. |  |
|  |  |  | экстенсивности | интенсивности |  |
| Производственный персонал  Материальные затраты.  Основные производственные фонды  Оборотные средства  Комплексная оценка всесторонней интенсификации | а) 1,045  б) 1 021 1,007  0,993  1,034  1,003 | 0,061  0,571  0,857  1,164  0,306  0,929 | +6,1  +57,1  +85,7  +116,3  +30,6  92,9 | +93,9  +42,9  +14,3  -16,2  +69.4  +7.1 | -466  -206  -353  +588  -550  -781  -521 |
|  |  |  |  |  |  |

Динамика качественных показателей использования ресурсов. Во 2-м году по сравнению с предшествующим производительность труда составила 104,5% (в рыночной экономике важно рассчитывать зарплатоотдачу-102,1%, под которой понимается выпуск продукции на 1 руб. оплаты труда вместе с начислениями), материалоотдача-100,7%, фондоотдача основных производственных фондов-99,3%, оборачиваемость оборотных средств-103,4%.

В данном случае расчет сделан по прямым показателям интенсификации производства. Его можно выполнить по обратным показателям: трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости и уровню запасов оборотных средств на рубль продукции. Приведенные данные показывают, что качественный уровень использования ресурсов повысился, кроме фондоотдачи основных производственных фондов.

Соотношение прироста ресурсов в расчете на 1 % прироста объема производства. В нашем примере на каждый процент 1рироста продукции требовалось увеличить численность работающих на 0,061% (0,3:4,9), потребление материальных ресурсов-- на 0,857%, основные производственные фонды -на 1,163% и материальные оборотные средства -на 0,306%.

Эти данные свидетельствуют, что для трудовых ресурсов и материальных оборотных средств на предприятии характерно преимущественно интенсивное использование, для материальных потребленных ресурсов -преимущественно экстенсивное использование, а для основных производственных фондов -полностью экстенсивное использование при отрицательной интенсификации, т. е. ухудшение качественного уровня использования -фондоотдачи. Этот вывод более наглядно иллюстрируется расчетом доли влияния интенсивности и экстенсивности на прирост продукции.

Доля влияния интенсивности на прирост объема производства продукции. В статистике, планировании и анализе хозяйственной деятельности для количественной оценки роли отдельных факторов официально используется индексный метод. Влияние количественного фактора определяется делением темпа прироста ресурса на темп прироста результативного показателя и умножением на 100%. Для определения доли влияния качественного фактора полученный результат вычитается из 100%.

Покажем этот расчет на примере производительности труда (качественный фактор) и численности работающих (количественный фактор):

доля влияния численности работающих: 0,3 : 4,9=0,061 \* 100% =+6,1%;

доля влияния производительности труда: 100%-6,1 %= +93,9%.

В расчетах весь прирост продукции принимается за 100%.

Относительная экономия ресурсов. Расчет такой экономии покажем на примере использования рабочей силы. Если среднегодовую численность работающих во 2-м году сравнить с численностью работников первого года, но скорректированной на коэффициент роста объема производства, то результат покажет относительную экономию: -18 человек (382-381\*1,049). Если умножить сэкономленную численность работающих на среднегодовую заработную плату во 2-м году, то получим относительную экономию численности работающих, выраженную в их заработной плате. В нашем примере она составила: -466тыс.руб. (-18-25 901). Это общий результат интенсификации в использовании трудовых ресурсов, часть которого может отразиться в повышении заработной платы работающих и других выплат, а другая часть -в снижении себестоимости продукции за счет относительной экономии оплаты труда. Расчет относительной экономии оплаты труда в нашем примере:

9894 тыс. руб.-9628 тыс. руб.-1,049=206 тыс. руб.,

где 9894 тыс. руб. - фактический фонд оплаты труда во 2-ом году;

9628 тыс. руб. - фонд оплаты труда первого года;

1,049-коэффициент динамики продукции за два года.

Относительная экономия материальных ресурсов составили -353 тыс. руб. (54434-52228\*1,049); относительный перерасход основных производственных фондов равен: +558 тыс. руб. (73581-74350\*1,049). Показатель относительной экономии (перерасхода) характеризует величину потребных ресурсов при достигнутом объеме производства, но базовом уровне качественного показателя их использования.

Комплексная оценка всесторонней интенсификации производства. На практике часто ограничиваются динамическими или пространственными методами сравнения частных показателей интенсификации по отдельным ресурсам за какие-то периоды времени или между предприятиями отрасли (региона). Такие методы не дают однозначной оценки всесторонней интенсификации по частным показателям использования отдельных ресурсов, но опыт и интуиция хозяйственника помогут с достаточной точностью определить, улучшена или ухудшена динамика всесторонней интенсификации.

Однозначный ответ о степени всесторонней интенсификации можно получить с помощью сведения различных показателей в единый интегральный показатель или с помощью обобщающего показателя, вбирающего в себя все качественные характеристики частных показателей интенсификации. К первому направлению комплексной оценки всесторонней интенсификации можно отнести показатели относительной экономии различных ресурсов. В нашем примере совокупная относительная экономия всех ресурсов составила: - 761 тыс. руб., которая складывается из экономии фонда заработной платы (отражающей снижение трудоемкости производства) в сумме - 466 тыс. руб., из экономии материальных ресурсов - 353 тыс. руб., относительного перерасхода основных производственных фондов +588 тыс. руб. и экономии материальных оборотных средств - 550 тыс. руб. Следует оговориться и о возможной несопоставимости цен на различные ресурсы, существующей в настоящее время, но этот фактор можно учесть при анализе и оценке совокупной относительной экономии.

Обобщающим показателем всесторонней интенсификации для предприятий (объединений) является уровень рентабельности Р/F+Е как отношение прибыли (Р) к сумме основных производственных фондов (F) и оборотных нормируемых средств (Е). Этот показатель вбирает в себя все качественные характеристики частных показателей интенсификации, что видно из следующего моделирования уровня рентабельности: (2.1)

где V/М - зарплатоемкость продукции ( V - фонд оплаты труда, N -- объем продукции), которая в достаточной степени отражает трудоемкость продукции;

М/N - материалоемкость продукции;

А/N - амортизациоемкость продукции;

F/N - фондоемкость продукции по основным фондам;

Е/N -уровень запасов оборотных средств на рубль продукции (или фондоемкость по оборотным средствам).

В динамике уровня рентабельности отражается динамика всесторонней интенсификации хозяйственной деятельности, что делает этот показатель наиболее обобщающим показателем эффективности работы предприятия.

Методы экономического анализа позволяют уточнить динамику уровня рентабельности за счет учета влияния внешних факторов, независящих от предприятия (изменение цен и т. д.).

Следует рассчитывать совокупную долю влияния экстенсивности и интенсивности по всем ресурсам. Затраты по всем ресурсам определяют как сумму оплаты труда, материальных затрат, основных производственных фондов, оборотных средств в товарно-материальных ценностях:

для 1-го года: 9628+52228+74350+16007=152213 тыс. руб.;

для 2-го года: 9694+54434+78 581+Т6241==159150 тыс. руб.

Далее выявляют динамику совокупных затрат: 159150: 152 213 = 1,046. Сопоставлением динамики продукции и динамики совокупных затрат рассчитывают динамику производительности совокупных ресурсов: 1,049 : 1,046 = 1,003. Прирост совокупных ресурсов на 1% прироста продукции: 4,6:4,9 = 0,929. Следовательно, доля экстенсивности на 100% прироста продукции составила 92,9%, а интенсивности - 7,1%. Совокупный социально-экономический эффект повышения интенсивности составил - 781 тыс. руб., а совокупный экономический эффект, отраженный в показателях предприятия, - 521 тыс. руб. Разница 260 тыс. руб. (781-521) отражает прирост средней оплаты труда работников.

Методика комплексного анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности занимает важное место в управленческом анализе. Ее применение обеспечит: 1) объективную оценку прошлой деятельности, поиск резервов повышения эффективности хозяйствования; 2) технико-экономическое обоснование перехода на новые формы собственности и хозяйствования; 3) сравнительную оценку товаропроизводителей в конкурентной борьбе и выбор партнеров.

**Приложение А**

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2009 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **АКТИВ** | **Код показателя** | **На начало отчетного года** | **На конец отчетного периода** |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 |  |
| **I. Внеоборотные активы** |  |  |  |  |
| **Основные средства** | 120 | 78581 | 74350 |  |
| **Незавершенное строительство** | 130 | 752 | 6338 |  |
|  | Итого по разделу I | 190 | 79333 | 80688 |
| **II. Оборотные активы** |  |  |  |  |
| **Запасы** | 210 | 154285 | 147935 |  |
|  | в том числе: |  |  |  |
|  | сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 16241 | 16007 |
|  | затраты в незавершенном производстве | 213 | 54434 | 52228 |
|  | готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | 83610 | 79700 |
| **Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям** | 220 | 3558 | 3558 |  |
| **Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)** | 240 | 61968 | 31169 |  |
|  |  |  | 31169 |  |
|  | в том числе: |  |  |  |
|  | покупатели и заказчики | 241 | 852 | 5349 |
| **Краткосрочные финансовые вложения** | 250 | - | 6000 |  |
| **Денежные средства** | 260 | 3989 | 913 |  |
| **Прочие оборотные активы** | 270 | 223 | 223 |  |
|  | Итого по разделу II | 290 | 224023 | 220967 |
| **БАЛАНС** | 300 | 303356 | 301655 |  |
| **ПАССИВ** | Код строки | На начало отчетного года | На конец отчетного периода |  |
| **1** | 2 | 3 | 4 |  |
| **III. Капитал и резервы** |  |  |  |  |
| **Уставный капитал** | 410 | 100 | 100 |  |
| **Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)** | 470 | 56834 | 22237 |  |
|  | Итого по разделу III | 490 | 56934 | 22337 |
| **IV. Долгосрочные обязательства** |  |  |  |  |
| **Займы и кредиты** | 510 | 170044 | 252899 |  |
|  | Итого по разделу IV | 590 | 170044 | 252899 |
| **V. Краткосрочные обязательства** |  |  |  |  |
| **Займы и кредиты** | 610 | 45973 | 15474 |  |
| **Кредиторская задолженность** | 620 | 19460 | 10945 |  |
|  | в том числе: |  |  |  |
|  | поставщики и подрядчики | 621 | 9121 | 665 |
|  | задолженность перед персоналом организации | 622 | 9894 | 9628 |
|  | задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 5 | 38 |
|  |  |  |  | 38 |
|  | задолженность по налогам и сборам | 624 | 27 | 76 |
|  | прочие кредиторы | 625 | 413 | 500 |
|  | Итого по разделу V | 690 | 76378 | 26419 |
|  | БАЛАНС | 700 | 303356 | 301655 |
|  |  |  |  |  |

**Заключение.**

Процесс комплексной сравнительной оценки может быть типизирован и расчленен на нижеследующие этапы, которые являются относительно самостоятельными:

- конкретизация целей и задач комплексной оценки;

- выбор исходной системы показателей;

- организация сбора исходной информации;

- расчет и оценка значений частных показателей (мест, балльных оценок, коэффициентов по исходным показателям и т.д.);

- обеспечение сравнимости оцениваемых показателей (определение коэффициентов сравнительной значимости);т

- выбор конкретной методики, т. е. разработка алгоритмов программ расчета комплексных сравнительных оценок;

- расчет комплексных оценок;

- экспериментальная проверка адекватности комплексных, обобщающих оценок реальной экономической действительности;

- анализ и использование комплексных сравнительных оценок.

Выделяют следующие методы детерминированной комплексной оценки:

- методом сумм;

- метод геометрической средней;

- метод суммы мест;

- метод расстояний.

Совершенствование управления всеми факторами интенсификации должно отражаться в динамике производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи основных производственных фондов (отражающей амортизациоотдачу и оборачиваемость основных фондов) и оборачиваемости оборотных средств.

Применение методики комплексного анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности обеспечивает:

- объективную оценку прошлой деятельности, поиск резервов повышения эффективности хозяйствования;

- технико-экономическое обоснование перехода на новые формы собственности и хозяйствования;

- сравнительную оценку товаропроизводителей в конкурентной борьбе и выбор партнеров.

Расчет показателей на основе данных бухгалтерской отчетности ООО «Виадук» показал, что данное предприятие стремиться максимально интенсивно использовать имеющиеся у него ресурсы для осуществления своей хозяйственной деятельности.

**Список литературы.**

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебни. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 336 с.

2. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 288 с.

3. Савицкая Г.В. Экономический анализ. - М.: Новое знание, 2003. 640 с.

4. Шеремет А.Д. Комплексных анализ хозяйственной деятельности. - М.:ИНФРА-М, 2006. - 415 с.

5. Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 672с.

6. А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В.Малеева, Л.И.Ушвицкий «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности». ; Москва «Финансы и статистика» 443 с.

7. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. - М.: - ИНФРА-М, 2008. - 420 с.