**Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона**

Щиборщ К.В.

Предлагаемая Вашему вниманию статья освещает вопросы практической методологии экспресс-анализа ключевых факторов развития бизнеса российского предприятия по сравнению с компаниями-конкурентами, оперирующими на том же отраслевом или территориальном сегменте рынка. В статье рассмотрены принципы отбора показателей экспресс-анализа и определения их сравнительной значимости (“веса” при выведении интегрального показателя) в зависимости от целей проведения анализа: оценка кредитоспособности предприятия со стороны потенциальных кредитных инвесторов (банковских институтов), выработка хозяйственной политики и стратегии развития аппаратом управления самого предприятия, обоснование эффективности совместной деятельности (институциональных инвестиций). Методологические проблемы экспресс-анализа сравнительной конкурентоспособности и уровня финансовой устойчивости предприятия и возможные пути их решения, приводимые в статье, на сегодняшний момент весьма актуальны для работников планово-экономических служб предприятия, а также менеджмента финансовых институтов (коммерческих банков, инвестиционных фондов и пр.), осуществляющими как портфельные, так и прямые инвестиции.

**Введение**

Конкурентоспособность и финансовое состояние (уровень финансовой устойчивости) являются двумя основными факторами успешного развития бизнеса предприятия.

Под “конкурентоспособностью” понимается текущее положение предприятия на рынке (в первую очередь, занимаемая доля рынка - объем продаж в сопоставлении с общими по рынку и объемами продаж предприятий-конкурентов) и тенденции его изменения. Понятно, что “рыночная сила” предприятия зависит от ряда факторов эффективности ведения бизнеса компании, которые являются преимуществами (“сильными сторонами”) по сравнению с конкурентами, как-то, эффективность системы продаж (маркетинговой и сбытовой инфраструктуры); уровень цен на реализуемую продукцию, зависящий от себестоимости производства и реализации продукции предприятия; качественные характеристики производимой продукции и ряд других. За счет своих рыночных преимуществ предприятие получает возможность потеснить конкурентов на рынке, повысить собственные объемы продаж, в определенной мере воздействовать на среднерыночный уровень цен за счет манипулирования объемом продаж и, в конечном итоге, повысить свои конечные финансовые результаты (величину чистой прибыли).

Под уровнем финансового состояния (финансовой устойчивости) понимается наличие у предприятия свободных оборотных ресурсов (финансовых резервов), позволяющих своевременно погашать задолженность по текущим обязательствам, а также оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры и финансировать новые программы производства и сбыта. Следует понимать, что в долгосрочном аспекте рыночная эффективность (конкурентоспособность) определяет уровень финансового состояния фирмы - так дополнительная прибыль, извлекаемая из конкурентных преимуществ, повышает собственные средства предприятия, его ликвидность, финансовую маневренность и пр.; в контексте же текущего (оперативного) планирования эффективность и финансовое состояние чаще всего являются разнонаправленными (конфликтными) целями развития бизнеса. Для повышения эффективности, как правило, требуется дополнительная иммобилизация финансовых резервов в капитальные мощности, дополнительный найм персонала, проведение целевых программ развития и т.д., что снижает уровень финансовой устойчивости компании. Поэтому очень часто встречается ситуация, когда предприятия с высоким уровнем рыночной эффективности имеют достаточно высокий уровень финансового риска по текущим хозяйственным операциям и, наоборот, компании со стабильно высокой величиной финансовых резервов сравнительно медленно повышают эффективность ведения бизнеса. Таким образом, “взвешенная” сравнительная оценка факторов рыночной эффективности (конкурентоспособности) и финансового состояния дает комплексную картину развития бизнеса предприятия по сравнению с компаниями-конкурентами.

Следует при этом признать, что, в зависимости от того, под каким “углом зрения” проводится анализ, относительное значение факторов эффективности и финансового состояния может достаточно сильно варьироваться. Так, если сравнительную оценку проводит коммерческий банк на предмет выбора из перечня предприятий отрасли/региона подходящих объектов для краткосрочного кредитования, то приоритетными при проведении анализа будут являться факторы финансового состояния. По большому счету, при коротких сроках кредитования банку не важна рентабельность бизнеса компании, для него определяющим является наличие у предприятия свободных ликвидных ресурсов, являющихся финансовым обеспечением погашения взятия кредита. Если же речь идет об оценке предприятий как объекта долгосрочного кредитования или институционального инвестирования (участия в прибылях), то здесь значение факторов эффективности многократно возрастает.

Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли или региона производится, как правило, в следующих случаях:

1-ое При осуществлении программ правительственной или международной организации, занимающейся проектом финансирования отрасли или региона ( например, проекты ЕБРР или Мирового Банка). В этом случае цель сравнительного анализа - выявить предприятия олтрасли и/или региона, максимально эффективные с точки зрения отдачи на вложенные средства ( льготные кредиты, субвенции и пр.)

2-ое При анализе конкурентного положения предприятия работниками планово-экономических служб или приглашенными консультантами

3-ье При проведении предприятием специального маркетингового исследования рынка для улучшения собственной сбытовой политики

Во всех трех случаях возникает проблема сбора управленческой информации, являющейся, вообще- то, коммерческой тайной предприятий.

Публичной информацией, доступной во всех трех случаях, является сводная финансовая отчетность предприятия. В случае, когда заказчиком выступает правительственная или международная организация, Консультант, выполняющий сравнительный анализ финансового состояния, как правило, получает определенный доступ к управленческой информации. Следует, однако, сказать, что в силу большого количества предприятий ( в некоторых случаях от 20 и выше) детального анализа на уровне комплексной бизнес-диагностики сделать, разумеется, не удастся.

В данной статье мы приводим два варианта алгоритма анализа, основанных на разных типах информационного обеспечения:

1-ый вариант. Параметрический анализ

Этот вариант используется в том случае, когда заказчиком выступает отдельное предприятие и получение даже публичной сводной финансовой отчетности и данных Госкомстата затратно с точки зрения траты времени и ресурсов. В этом случае информационное обеспечение - это интервью с менеджерами предприятия-Заказчика. Как правило, эти данные основываются на субъективных суждениях и неформальных источниках информации, поэтому анализ в большой степени носит качественный ( не формализованный) характер.

2-ой вариант. Рейтинговая оценка.

Этот вариант используется в том случае, когда заказчиком выступает правительственная или международная организация. В этом случае информационное обеспечение, как правило, включает в себя:

- сведения, полученные путем интервьюирования менеджеров предприятия-Заказчика ( или предприятий-объектов исследования организации-Заказчика)

- сводная финансовая отчетность предприятий-объектов сравнения

- фрагментарную управленческую информацию в виде формализованных учетных таблиц, которые достаточно просты для заполнения. Как правило, эти таблицы в форме запроса рассылаются на предприятия- объекты сравнения.

1. Параметрический анализ.

В том случае, когда исследование проводится в контексте комплексной бизнес-диагностики для выяснения положения предприятия на рынке и выработки эффективной конкурентной стратегии целесообразно проводить сравнительный анализ эффективности и финансового состояния на параметрической основе, то есть путем сопоставления предприятия и конкурентов по определенным параметрам хозяйственной деятельности.

Можно предложить следующую последовательность проведения анализа конкурентного положения предприятия:

1-ое Выявление основных конкурентов предприятия

2-ое Выявление основных сегментов рынка, на которых происходит конкуренция

3-ье Выявление характера конкуренции на данном сегменте рынка (ценовая, конкуренция качества, конкуренция в сфере каналов сбыта пр.)

4-ое Определение общих тенденций конкурентного положения предприятия на этих сегментах рынка (динамика доли в рыночном объеме продаж)

5-ое Проведение параметрического анализа предприятия и конкурентов:

\* уровень цен

\* обеспеченность материально-техническими ресурсами

\* обеспеченность кадрами

\* ценовая политика

\* политика в области снабжения сырьем и материалами

\* политика в области сбыта (продажи в кредит, предоставление сопут- ствующих услуг, развитие сбытовой сети, рекламная кампания и пр.)

\* административные ограничения

\* прочее

На основе проведенного анализа менеджмент предприятия может сделать определенные выводы о факторах, лежащих в основе тенденций рыночной доли предприятия, и внести соответствующие коррективы в управленческую политику (например, если параметрический анализ выявил отставание в области обеспеченности материально-техническими ресурсами, то целесообразно, возможно, производить инвестиции в модернизацию машин и оборудования; если предприятие теряет рынок вследствие завышенных цен - пересмотреть ценовую политику и пр.)

Таким образом, анализ изменения рыночной конъюнктуры и конкурентного положения предприятия:

а) Оценивает состояние рынка с точки зрения его емкости и эластичности и исследует сравнительную ценовую конъюнктуру по видам реализуемой продукции.

б) Оценивает состояние рынка с точки зрения его сегментации и монополизации. Сравнительный параметрический анализ предприятия и конкурентов вскрывает факторы, лежащие в основе динамики доли продаж предприятия в общем объеме сбыта на рынке.

Необходимо заметить, что параметрический анализ с меньшей точностью позволяет формулировать управленческие рекомендации на основе формализованной обработки данных. Это связано как с объективными причинами (неразвитость рынка в нашей стране и с силу этого громадная роль административных и личных факторов в положении предприятия на рынке), так и с субъективными причинами (отсутствие информации о важнейших параметрах регионального и отраслевого рынка, таких как отраслевой объем выпуска, эластичность потребительского спроса и т.п., а также отсутствие какой бы то ни было документальной информации о конкурентах). Все эти факторы затрудняют качественное проведение анализа конкурентного положения предприятия на рынке. Тем не менее, на основании бесед со специалистами предприятия представляется возможным нарисовать определенную картину конкурентного состояния предприятия на рынке.

Ниже вашему вниманию предлагается один из возможных вариантов алгоритма параметрического анализа положения предприятия на рынке (сравнительный анализ предприятия и конкурентов):

Основные конкуренты предприятия

Делается классификация конкурентов предприятия на местном, региональном, национальном и внешнем рынках.

Сегменты рынка, на которых происходит конкуренция

По каждому конкуренту должна приводиться номенклатура товаров (работ, услуг), по которым происходит конкуренция и предполагаемая емкость рынка по данным позициям.

Ценовая политика предприятия в свете конкуренции

Сравниваются цены предприятия и конкурентов по аналогичным позициям, и производится анализ ценовых расхождений (если таковые есть). К ним может относиться, например, более низкая себестоимость производства (необходимо проанализировать по каким позициям себестоимости), сознательно завышенная рентабельность, более выгодное ЭГП и, как следствие, более низкие транспортные издержки и т.д.

Сравнение материально-технических условий предприятия и конкурентов

Здесь производится сравнение предприятия и конкурентов в плане обеспеченности основными фондами (разная прогрессивность оборудования), трудовыми ресурсами (разная квалификация специалистов) и технологией.

Снабжение сырьем и материалами предприятия и конкурентов

Анализируется положение предприятия и конкурентов в этой области с точки зрения каналов поставок - есть ли какие-либо фондовые поставки по твердым ценам, долгосрочные хозяйственные связи с поставщиками и пр. Два главных критерия - цены поставок и ритмичность (устойчивость) поставок.

Прочие факторы конкуренции

К прочим анализируемым факторам конкуренции относятся условия поставок и платежа (предоплата, аккредитив и др.; СИФ, ФОБ, ФОР и др.), наличие лицензий, квот и других административных ограничений, а также предоставление сопутствующих услуг заказчикам (например, по ремонту поставленного оборудования).

Выводы

Таким образом, на основе проведенного анализа конкурентного положения предприятия определяются:

Емкость рынка, на котором происходит конкуренция.

Слабые и сильные места предприятия и конкурентов перед потребителем (по всем перечисленным параметрам).

В соответствие с этим определяются приоритеты конкурентной политики предприятия в соответствии с проведенным анализом. Например, приоритетным является рынок Х, где для борьбы с конкурентом У необходимо снижение цен поставок на 5 пунктов. Рынок Z не является приоритетным в силу достаточной емкости и невысокой рентабельности производства. Рынок N не является приоритетным в силу слабых позиций предприятия перед конкурентом М, поэтому необходимо сворачивать производство реализуемых на нем продуктов.

Отметим, что параметрический анализ фокусируется строго на факторах рыночной эффективности (конкурентных преимуществах) предприятия без учета текущего уровня финансовой устойчивости. Поэтому данный анализ является в определенной степени односторонним и недостаточным, например, при оценке предприятия как потенциального объекта инвестиций.

2. Рейтинговая оценка.

Рейтинговая оценка используется при целевом сравнении ряда предприятий отрасли и/или региона ( например, на предмет ранжирования с точки зрения их кредитоспособности, прогнозной эффективности "вливания" средств инвестора, прогнозной котировки акций на фондовом рынке и пр,)

При составлении рейтинга предприятий также используется идеология

параметрического анализа, однако нормативные выводы производятся уже на базе количественного сравнения, то есть на основе выбранных показателей (коэффициентов), "взвешенных" по их относительной важности, рассчитывается совокупная балльная оценка предприятий, являющаяся базой для определения итогового места предприятия в рейтинге.

2.1. Критерии отбора показателей для рейтинговой оценки.

Двумя основными условиями отбора показателей рейтинговой оценки являются:

1) Теоретическое - они должны отражать существенные аспекты хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия

2) Практическое - их можно рассчитать на основе реально имеющейся информации о хозяйственной деятельности предприятия.

С теоретической точки зрения показатели можно разделить на объективные и субъективные.

Объективными являются показатели, характеризующие эффективность деятельности и финансовую стабильность предприятия ( например, коэффициент текущей ликвидности или рентабельность продукции). Субъективные показатели не характеризуют эффективность деятельности предприятия, однако они могут влиять на эффективность работы с клиентом по внедрению системы финансового управления. К таким показателям относится, например, объем продаж, совокупные активы или число занятых, характеризующих, как правило, размер предприятия и уровень деловой активности. В силу экономии на масштабах производства (economies of scale), как правило, система финансового управления на больших предприятиях более эффективна, нежели на малых. Другим примером является доля частного капитала в УК предприятия, так как существует предпосылка, что частные предприятия менее "зарегулированы" со стороны государства и, тем самым, более восприимчивы к внедрению системы финансового управления.

Важным моментом является определение "веса" того или иного показателя в итоговой оценке предприятия. При этом опять же используются два основных критерия:

-Теоретический: значение для оценки эффективности и финансового состояния предприятия. Так, как уже отмечалось в начале данной статьи, при проведении рейтинговой оценки на предмет выбора предприятий в качестве объектов краткосрочного кредитного финансирования, “веса” показателей финансового состояния для расчета совокупного балла (рейтинга) выше, а “веса” показателей эффективности - ниже, нежели, соответственно, при оценке предприятий как объектов институционального или долгосрочного кредитного финансирования.

- Практический: достоверность показателя на основе имеющейся информации

Помимо абсолютного значения показателей на последнюю отчетную дату, существенным фактором является также динамика отдельных показателей при составлении рейтинговой оценки. Понятно, что перспективы финансового состояния двух предприятий с одинаковым уровнем ликвидности могут быть весьма различными, если для одного из них этот уровень - результат повышательной динамики, а для другого - понижательной. Поэтому фактор тренда отдельных факторов эффективности деятельности и финансовой стабильности должен учитываться в итоговой балльной оценке предприятия через введение поправочных коэффициентов.

Ниже, на Схеме 1 показан теоретический подход к рейтинговой (параметрической) оценке предприятий, то есть такой подход, который был бы возможен при доступности всей информации о предприятии. Выделение групп эффективности хозяйственных операций и финансового состояния обуславливается тем, что основная проблема управления бизнесом любого предприятия - достижение приемлемого баланса между эффективностью и финансовой стабильностью (финансовой устойчивостью). Вышеназванные группы факторов как раз и характеризуют оба аспекта.

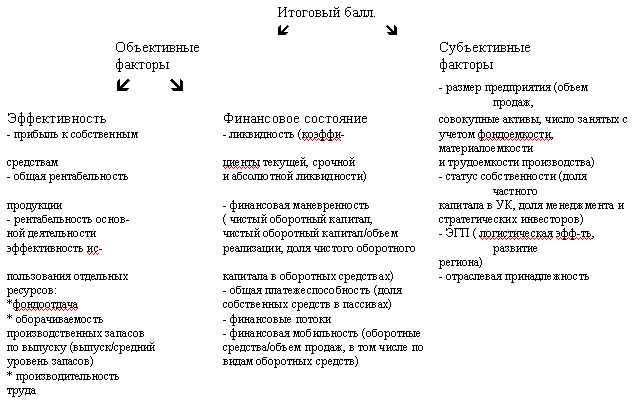


Схема 1. Теоретический подход к рейтинговой (параметрической) оценке предприятий.

2.2. Применение индексов цен-дефляторов.

Даже в сегодняшних условиях замедлившегося роста цен целесообразно использовать индексы цен-дефляторы при анализе абсолютных величин, что определяет корректность выводов по динамике абсолютных показателей. Источником информации расчета дефляторов служат данные Госкомстата ( "Социально-экономическое положение РФ за период ..." либо заказываемая информация коммерческого бюро Госкомстата). Полученная информация сводится в учетно-аналитические таблицы.

Таблица 1. Пример учетно-аналитической таблицы индексов цен-дефляторов (1июля 1997 - 1 января 1998 - 1 июля 1998).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отрасль | 1 июля 1998 | 1 января 1998 | 1 июля 1998 |
| Промышленность в целом  Электроэнергия  Нефть  Уголь  Газ  Текстиль  Лесозаготовка  Деревообработка  Целл.-бум.  Нефтепродукты | 100%  100%  100%  100%  100%  100%  100%  100%  100%  100% | 310%  414,7%  215%  380%  385%  206%  300%  340%  270,6%  204% | 590%  912,5%  450%  798%  1460%  382%  543,8%  631,3%  660,7%  350% |

2.3. Пример рейтинговой оценки.

Ниже приводится один из вариантов рейтинговой оценки. В рассматриваемом варианте цель рейтинговой оценки - дать представление об относительной будущей эффективности возможных инвестиционных вложений (например, по заказу крупной финансовой корпорации).

В приводимом примере при составлении рейтинговой котировки используется десятифакторная модель, структурированная по двум основным аспектам, определяющим успешность функционирования предприятия -(1) эффективности хозяйственной деятельности(пять факторов) и (2) финансовой стабильности (пять факторов). При составлении этой модели учитывается специфика нынешнего положения большинства российских предприятий. Так, модель учитывает перманентный кризис неплатежей в экономике и, как следствие:

- ”вес” показателей ликвидности и, особенно, абсолютной ликвидности, является большим, нежели этого можно было бы ожидать при применении аналогичной рейтинговой котировки предприятий в странах Запада. Это обуславливается той приоритетностью, которую имеет платежеспособность предприятий в сегодняшних условиях нашей страны по сравнению с показателями прибыльности.

- абсолютные стандарты/нормы требований к показателям ликвидности и чистого оборотного капитала понижены по сравнению с нормами, принятыми на Западе. Так, текущая ликвидность, равная 1,3 , оценивается по нашей шкале на ”хорошо”. Вместе с тем повышены требования к общей платежеспособности предприятия. Это обуславливается неразвитостью ипотечного финансирования в нашей стране и,как следствие, препятствий для использования недвижимости и основного капитала, приобретенного за счет собственных средств, в качестве залогового обеспечения кредита.

Также при составлении итоговой таблицы нами учитывается фактор тренда отдельных показателей эффективности деятельности и финансовой стабильности.

Ниже приводится алгоритм рейтинговой оценки предприятий региона Х на предмет прогнозной окупаемости инвестиций в развитие бизнеса. Объектом рейтинговой оценки являются компании двух отраслей:

1) Угледобыча ( 8 шахт)

шахта “А”

шахта “Б”

шахта “В”

шахта “Г”

шахта “Д”

шахта “Е”

шахта “Ж”

шахта “З”

2) Лесная промышленность (6 лесоперерабатывающих комбинатов - ЛПК)

ЛПК 1

ЛПК 2

ЛПК 3

ЛПК 4

ЛПК 5

ЛПК 6

Ранг (рейтинг) предприятий определяется на основе расчета их итогового балла в результате оценки. Итоговый балл отдельного предприятия выводится по формуле:

ИБ = Е (БiВi), где

ИБ - итоговый балл предприятия по результатам рейтинговой оценки

Бi - балл (количественная оценка) предприятия по i-ому показателю хозяйственной деятельности, включаемому в модель составления рейтинга

Вi - “вес” i-го показателя, присвоенный ему при включении в модель проведения рейтинговой оценки

Е (БiВi) - сумма произведений баллов отдельных показателей рейтинговой оценки и их весов, в результате определяющих величину итогового балла

Методологически проведение рейтинговой оценки начинается с выбора показателей, включаемых в модель и присвоения им “весов”, учитывающих относительную существенность того или иного показателя как фактора состояния бизнеса компании.

Таблица 2 “Показатели, включаемые в модель рейтинговой оценки”.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | “Веса” показателей |
| 1) Эффективность хозяйственной деятельности:  \* Рентабельность продукции (балансовая прибыль/объем реализации)  \*Балансовая прибыль на 1 руб. совокупных активов  \* Балансовая прибыль к собственным средствам  \* Доля износа основных средств в первоначальной стоимости  \* Балансовая прибыль к величине оборотных средств  Итого (сумма весов)  2. Финансовое состояние:  \*Коэффициент текущей ликвидности (оборотные активы/краткосрочные обязательства)  \* Коэффициент срочной ликвидности ( (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность)/краткосрочные обязательства)  \* Коэффициент абсолютной ликвидности ((денежные средства + краткосрочные финансовые вложения)/краткосрочные обязательства)  \* Отношение чистого оборотного капитала (разницы оборотных средств и краткосрочных обязательств) к объему реализации за отчетный период  \* Доля собственных средств в совокупных пассивах (валюте баланса)  Итого: (сумма весов) | 1,5  1  0,7  0,5  0,3  4    0,8  0,8  1,5  0,5  0,4  4 |

После этого составляется балльная шкала абсолютных значений отдельных показателей. Допустим, значения показателей могут оцениваться по пятибалльной шкале:

- ”хорошо” (хор.) - 2 балла

- ” удовлетворительно”(уд.) - 1 балл

- ” в районе предельно допустимого значения”(пред.) - 0

- ”неудовлетворительно” (неуд.)- (-1) балл

-”крайне неудовлетворительно”(кр.неуд.) -(- 2) балла

В соответствии с этим возможные абсолютные значения отдельных показателей “разбиваются” на пять интервалов.

Таблица 3 "Балльная шкала параметров рейтинговой оценки"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели/  оценка | хорошо  (2) | удовлетворительно  (1) | в районе  предельно допустимого значения  (0) | неудовлетворительно  (-1) | крайне неудовлетворительно  (-2) |
| Рентабельность продукции | >0,2 | 0,05-0,2 | 0-0,05 | -0,2—0 | <-0,2 |
| Балансовая прибыль к валюте баланса | >0,15 | 0,05-0,15 | 0-0,05 | -0,1-0 | <-0,1 |
| Балансовая прибыль к собственным средствам | >0,45 | 0,15-0,45 | 0-0,15 | -0,3-0 | <-0,3 |
| Доля износа основных средств | <0,2 | 0,2-0,3 | 0,3-0,45 | 0,45-0,6 | >0,6 |
| Балансовая прибыль к оборотным средствам | >0,3 | 0,1-0,3 | 0-0,1 | -0,2-0 | <-0,2 |
| Текущая ликвидность | >1,3 | 1,15-1,3 | 1-1,15 | 0,9-1 | <0,9 |
| Срочная ликвидность | >1 | 0,8-1 | 0,7-0,8 | 0,5-0,7 | <0,5 |
| Абсолютная ликвидность | >0,3 | 0,2-0,3 | 0,15-0,2 | 0,1-0,15 | <0,1 |
| Отношение чистого оборотного капитала к  объему реализации за отчетный период | >0,22 | 0,12-0,22 | 0-0,12 | -0,11-0 | <-0,11 |
| Доля собственных средств в совокупных  пассивах (валюте баланса) | >0,5 | 0,2-0,5 | 0,1-0,2 | 0,03-0,1 | <0,03 |

После этого целесообразно ввести в модель рейтинговой оценки корректировку балльных значений с учетом динамики абсолютных показателей, включаемых в рейтинговую оценку. Как правило, характеристики динамики показателей, в силу их разнообразия, являются качественными, а не количественными, например:

Таблица 4 “ Коэффициенты корректировки баллов с учетом динамики абсолютных значений показателей”

|  |  |
| --- | --- |
| Динамика абсолютных значений показателей | Коэффициенты поправки на динамику |
| Крайне положительная  Положительная  Стабильная  Отрицательная  Крайне отрицательная | +20%  +10%  0  -10%  -20% |

Корректировка баллов с учетом тренда (динамики) абсолютных значений показателей производится следующим образом. Предположим, предприятие на последнюю отчетную дату имеет коэффициент текущей ликвидности, равный 1,2. По балльной шкале (Таблица 3) это соответствует оценке “удовлетворительно” (балл равен + 1). При этом на протяжении последних четырех кварталов коэффициент текущей ликвидности предприятия неуклонно снижался с 1,5 до итоговой величины 1,2. Динамика данного показателя может быть оценена как “отрицательная” (-10%). Соответственно, без поправки на динамику, “взвешенное” значение показателя, включаемое в расчет итогового балла, составляет 1\* 0,8 = 0,8, а с учетом корректировки на динамику 1 \* (1-0,1) \* 0,8 = 0,72

Таблицы 2,3,4 составляют методологическую основу модели рейтинговой оценки. После того, как модель построена, можно проводить собственно расчеты по данным конкретных предприятий.

Вначале специфицируются абсолютные значения показателей предприятий, включаемые в рейтинговую оценку и, в соответствии с балльной шкалой (Таблица 3) значениям показателей “присваиваются” баллы.

Таблица 5 “ Баллы абсолютных значений показателей рейтинговой оценки по отдельным предприятиям”

Параметры эффективности хозяйственной деятельности.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятие | Рентабельность  продукции | Балансовая прибыль к валюте баланса | Балансовая прибыль к собственным средствам | Доля износа основных средств | Балансовая прибыль к оборотным средствам |
| Угледобыча:  1. шахта “А”  2. шахта “Б”  3. шахта “В”  4. шахта “Г”  5. шахта “Д”  6. шахта “Е”  7. шахта “Ж”  8. шахта “З”  Лесная промыш-ленность:  9. ЛПК 1  10. ЛПК 2  11. ЛПК 3  12. ЛПК 4  13. ЛПК 5  14. ЛПК 6 | 0,17 (1)  0,12 (1)  0,02 (0)  -0,1 (-1)  0,39 (2)  0,04 (0)  0,25 (2)  0,15 (1)        0,1 (1)  0,4 (2)  -0,3 (-2)  0,02 (0)  0,16 (1)  0,09 (1) | 0,06(1)  0,04 (0)  0,008 (0)  -0,03 (-1)  0,2 (2)  0,01 (0)  0,08 (1)  0,06 (1)        0,07 (1)  0,3 (2)  -0,2 (-2)  0,015 (0)  0,09 (1)  0,06 (1) | 0,22 (1)  0,19 (1)  0,05 (0)  -0,1 (-1)  0,55 (2)  0,035 (0)  0,2 (1)  0,16 (1)        0,53 (2)  0,7 (2)  -0,88 (-2)  0,05 (0)  0,5 (2)  0,61 (2) | 0,4 (0)  0,55 (-1)  0,32 (0)  0,64 (-2)  0,25 (1)  0,38 (0)  0,23 (1)  0,42 (0)        0,44 (0)  0,15 (2)  0,57 (-1)  0,25 (1)  0,38 (0)  0,52 (-1) | 0,08 (0)  0,05 (0)  0,01 (0)  -0,05 (-1)  0,35 (2)  0,015 (0)  0,09 (0)  0,075 (0)        0,08 (0)  0,36 (2)  -0,3 (-2)  0,02 (0)  0,12 (1)  0,07 (0) |

Параметры финансового состояния (финансовой устойчивости)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятие | Текущая ликвидность | Срочная ликвидность | Абсолютная ликвидность | Отношение ЧОК к объему реали-зации за отчетный период | Доля собствен-ных средств в валюте баланса |
| Угледобыча:  1. шахта “А”  2. шахта “Б”  3. шахта “В”  4. шахта “Г”  5. шахта “Д”  6. шахта “Е”  7. шахта “Ж”  8. шахта “З”  Лесная промыш-ленность:  9. ЛПК 1  10. ЛПК 2  11. ЛПК 3  12. ЛПК 4  13. ЛПК 5  14. ЛПК 6 | 1,07 (0)  1,06 (0)  1 (0)  0,86 (-2)  0,95 (-1)  0,96 (-1)  1,48 (2)  1,33 (2)        1,1 (0)  1,51 (2)  0,89 (-2)  1,07 (0)  0,94 (-1)  0,96 (-1) | 0,81 (1)  0,75 (0)  0,73 (0)  0,64 (-1)  0,71 (0)  0,68 (-1)  1,06 (2)  0,95 (1)        0,78 (0)  1,12 (2)  0,55 (-1)  0,85 (1)  0,6 (-1)  0,71 (0) | 0,22 (1)  0,14 (-1)  0,16 (0)  0,04 (-2)  0,07 (-2)  0,06 (-2)  0,32 (2)  0,21 (1)        0,11 (-1)  0,35 (2)  0,03 (-2)  0,17 (0)  0,105 (-1)  0,05 (-2) | 0,139 (1)  0,136 (1)  0 (0)  -0,326 (-2)  -0,059 (-1)  -0,112 (-2)  0,9 (2)  0,496 (2)        0,114 (0)  0,376 (2)  -0,124 (-2)  0,065 (0)  -0,085 (-1)  -0,054 (-1) | 0,27 (1)  0,21 (1)  0,16 (0)  0,3 (1)  0,36 (1)  0,29 (1)  0,4 (1)  0,38 (1)        0,13 (0)  0,43 (1)  0,23 (1)  0,3 (1)  0,18 (0)  0,098 (-1) |

После этого производится корректировка балльных оценок с учетом тренда (динамики) абсолютных показателей за несколько последних отчетных периодов (как правило, кварталов)

Таблица 6 “ Корректировка балльных оценок с учетом динамики абсолютных показателей”.

Параметры эффективности хозяйственной деятельности.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятие | Рентабельность  продукции | Балансовая прибыль к валюте баланса | Балансовая прибыль к собственным средствам | Доля износа основных средств | Балансовая прибыль к оборотным средствам |
| Угледобыча:  1. шахта “А”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  2. шахта “Б”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  3. шахта “В”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  4. шахта “Г”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  5. шахта “Д”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  6. шахта “Е”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  7. шахта “Ж”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  8. шахта “З”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  Лесная промышлен-ность:  9. ЛПК 1  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  10. ЛПК 2  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  11. ЛПК 3  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  12. ЛПК 4  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  13. ЛПК 5  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  14. ЛПК 6  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики | 1  0 (стаб.)  1  1  -10% (отр.)  0,9  0  0 (стаб.)  0  -1  -10% (отр.)  -1,1  2  10% (пол.)  2,2  0  -10% (отр.)  -0,1  2  0 (стаб.)  2  1  0 (стаб.)  1          1  0 (стаб.)  1  2  20% (кр.пол.)  2,4  -2  -10% (отр.)  -2,2  0  0 (стаб)  0  1  -10% (отр.)  0,9  1  0 (стаб.)  1 | 1  0 (стаб.)  1  0  -10% (отр.)  -0,1  0  0 (стаб.)  0  -1  -10% (отр.)  -1,1  2  0 (стаб.)  2  0  -10% (отр.)  -0,1  1  0 (стаб.)  1  1  0 (стаб.)  1          1  10% (пол.)  1,1  2  10% (пол.)  2,2  -2  -10% (.отр.)  -2,2  0  0 (стаб.)  0  1  0 (стаб.)  1  1  10% (пол.)  1,1 | 1  0 (стаб.)  1  1  -20% (кр.отр.)  0,8  0  0 (стаб.)  0  -1  -10% (отр.)  -1,1  2  0 (стаб.)  2  0  -20% (кр.отр.)  -0,2  1  0 (стаб.)  1  1  0 (стаб.)  1          2  10% (пол.)  2,2  2  10% (пол.)  2,2  -2  -20% (кр.отр.)  -2,4  0  0 (стаб.)  0  2  0 (стаб.)  2  2  10% (пол.)  2,2 | 0  0 (стаб.)  0  -1  0 (стаб.)  -1  0  10% (пол.)  0,1  -2  -10% (отр.)  -2,2  1  0 (стаб.)  1  0  0 (стаб.)  0  1  0 (стаб.)  1  0  10% (пол.)  0,1          0  0 (стаб.)  0  2  10% (пол.)  2,2  -1  0 (стаб.)  -1  1  0 (стаб.)  1  0  0 (стаб.)  0  -1  0 (стаб.)  -1 | 0  10% (пол.)  0,1  0  -10% (отр.)  -0,1  0  0 (стаб.)  0  -1  -10% (отр.)  -1,1  2  0 (стаб.)  2  0  -10% (отр.)  -0,1  0  0 (стаб.)  0  0  0 (стаб.)  0          0  10% (пол.)  0,1  2  10% (пол.)  2,2  -2  -10% (отр.)  -2,2  0  0 (стаб.)  0  1  0 (стаб.)  1  0  10% (пол.)  0,1 |

Параметры финансового состояния (финансовой устойчивости)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятие | Текущая ликвидность | Срочная ликвидность | Абсолютная ликвидность | Отношение ЧОК к объему реализации за отчетный период | Доля собствен-ных средств в валюте баланса |
| Угледобыча:  1. шахта “А”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  2. шахта “Б”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  3. шахта “В”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  4. шахта “Г”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  5. шахта “Д”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  6. шахта “Е”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  7. шахта “Ж”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  8. шахта “З”  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  Лесная промышленность:  9. ЛПК 1  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  10. ЛПК 2  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  11. ЛПК 3  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  12. ЛПК 4  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  13. ЛПК 5  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики  14. ЛПК 6  -балл  -динамика  -балл с учетом динамики | 0  -10% (отр.)  -0,1  0  10% (пол.)  0,1  0  0 (стаб.)  0  -2  0 (стаб.)  -2  -1  0 (стаб.)  -1  -1  10% (пол.)  -0,9  2  0 (стаб.)  2  2  0 (стаб.)  2        0  0 (стаб.)  0  2  0 (стаб.)  2  -2  0 (стаб.)  -2  0  0 (стаб.)  0  -1  0 (стаб.)  -1  -1  -10% (отр.)  -1,1 | 1  -10% (отр.)  0,9  0  0 (стаб.)  0  0  0 (стаб.)  0  -1  -10% (отр.)  -1,1  0  0(стаб.)  0  -1  0 (стаб.)  -1  2  0 (стаб.)  2  1  0 (стаб.)  1        0  0 (стаб.)  0  2  0 (стаб.)  2  -1  0 (стаб.)  -1  1  10% (пол.)  1,1  -1  0 (стаб.)  -1  0  0 (стаб.)  0 | 1  0 (стаб.)  1  -1  0 (стаб.)  -1  0  -10% (отр.)  -0,1  -2  -10% (отр.)  -2,2  -2  -10% (отр.)  -2,2  -2  0 (стаб.)  -2  2  0 (стаб.)  2  1  0 (стаб.)  1        -1  -10% (отр.)  -1,1  2  0 (стаб.)  2  -2  0 (стаб.)  -2  0  0 (стаб.)  0  -1  0 (стаб.)  -1  -2  -10% (отр.)  -2,2 | 1  -10% (отр.)  0,9  1  10% (пол.)  1,1  0  0 (стаб.)  0  -2  0 (стаб.)  -2  -1  10% (пол.)  -0,9  -2  10% (пол.)  -1,8  2  0 (стаб.)  2  2  0(стаб.)  2        0  -10% (отр.)  -0,1  2  10% (пол.)  2,2  -2  0 (стаб.)  -2  0  0 (стаб.)  0  -1  -10% (отр.)  -1,1  -1  -20% (кр.отр.)  -1,2 | 1  0 (стаб.)  1  1  10% (пол.)  1,1  0  0 (стаб.)  0  1  0 (стаб.)  1  1  0 (стаб.)  1  1  10% (пол.)  1,1  1  0 (стаб.)  1  1  0 (стаб.)  1        0  0 (стаб.)  0  1  0 (стаб.)  1  1  0 (стаб.)  1  1  0 (стаб.)  1  0  0 (стаб.)  0  -1  -10% (отр.)  -1,1 |

Следующей итерацией является “взвешивание” баллов в соответствии с “весами” отдельных показателей, включаемых в расчет рейтинга (см. Таблицу 2).

Таблица 7 “ Расчет “взвешенных” баллов по отдельным показателям, включаемых в рейтинговую оценку”.

Параметры эффективности хозяйственной деятельности.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятие | Рентабель-ность  продукции | Балансовая прибыль к валюте баланса | Балансовая прибыль к собствен-ным средствам | Доля износа основных средств | Балансовая прибыль к оборотным средствам |
| Угледобыча:  1. шахта “А”  1.1.балл с учетом динамики  1.2. “вес” показателя  1.3. “взвешенный” балл (1.1.\*1.2.)  2. шахта “Б”  2.1.балл с учетом динамики  2.2. “вес” показателя  2.3. “взвешенный” балл (2.1.\*2.2.)  3. шахта “В”  3.1. балл с учетом динамики  3.2. “вес” показателя  3.3. “взвешенный” балл (3.1.\*3.2.)  4. шахта “Г”  4.1. балл с учетом динамики  4.2. “вес” показателя  4.3. “взвешенный” балл (4.1.\*4.2.)  5. шахта “Д”  5.1. балл с учетом динамики  5.2. “вес” показателя  5.3. “взвешенный” балл (5.1. \* 5.2.)  6. шахта “Е”  6.1. балл с учетом динамики  6.2. “вес” показателя  6.3. “взвешенный” балл (6.1. \* 6.2.)  7. шахта “Ж”  7.1. балл с учетом динамики  7.2. “вес” показателя  7.3. “взвешенный” балл (7.1.\*7.2.)  8. шахта “З”  8.1. балл с учетом динамики  8.2. “вес” показателя  8.3. “взвешенный” балл (8.1. \* 8.2.)  Лесная промышленность:  9. ЛПК 1  9.1. балл с учетом динамики  9.2. “вес” показателя  9.3. “взвешенный” балл (9.1. \* 9.2.)  10. ЛПК 2  10.1. балл с учетом динамики  10.2. “вес” показателя  10.3. “взвешенный” балл (10.1.\*10.2.)  11. ЛПК 3  11.1. балл с учетом динамики  11.2. “вес” показателя  11.3. “взвешенный” балл (11.1. \* 11.2.)  12. ЛПК 4  12.1. балл с учетом динамики  12.2. “вес” показателя  12.3. “взвешенный” балл (12.1. \* 12.2.)  13. ЛПК 5  13.1. балл с учетом динамики  13.2. “вес” показателя  13.3. “взвешенный” балл (13.1. \* 13.2.)  14. ЛПК 6  14.1. балл с учетом динамики  14.2. “вес” показателя  14.3. “взвешенный” балл (14.1. \* 14.2.) | 1  1,5  1,5    0,9  1,5  1,35    0  1,5  0    -1,1  1,5  -1,65    2,2  1,5  3,3    -0,1  1,5  -0,15    2  1,5  3    1  1,5  1,5        1  1,5  1,5    2,4  1,5  3,6    -2,2  1,5  -3,3    0  1,5  0    0,9  1,5  1,35    1  1,5  1,5 | 1  1  1    -0,1  1  -0,1    0  1  0    -1,1  1  -1,1    2  1  2    -0,1  1  -0,1    1  1  1    1  1  1        1,1  1  1,1    2,2  1  2,2    -2,2  1  -2,2    0  1  0    1  1  1    1,1  1  1,1 | 1  0,7  0,7    0,8  0,7  0,56    0  0,7  0    -1,1  0,7  -0,77    2  0,7  1,4    -0,2  0,7  -0,14    1  0,7  0,7    1  0,7  0,7        2,2  0,7  1,54    2,2  0,7  1,54    -2,4  0,7  -1,68    0  0,7  0    2  0,7  1,4    2,2  0,7  1,54 | 0  0,5  0    -1  0,5  -0,5    0,1  0,5  0,05    -2,2  0,5  -1,1    1  0,5  0,5    0  0,5  0    1  0,5  0,5    0,1  0,5  0,05        0  0,5  0    2,2  0,5  1,1    -1  0,5  -0,5    1  0,5  0,5    0  0,5  0    -1  0,5  -0,5 | 0,1  0,3  0,03    -0,1  0,3  -0,03    0  0,3  0    -1,1  0,3  -0,33    2  0,3  0,6    -0,1  0,3  -0,03    0  0,3  0    0  0,3  0        0,1  0,3  0,03    2,2  0,3  0,66    -2,2  0,3  -0,66    0  0,3  0    1  0,3  0,3    0,1  0,3  0,03 |

Параметры финансового состояния (финансовой устойчивости)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятие | Текущая ликвидность | Срочная ликвидность | Абсолютная ликвидность | Отношение ЧОК к объему реализации за отчетный период | Доля собствен-ных средств в валюте баланса |
| Угледобыча:  1. шахта “А”  1.1. балл с учетом динамики  1.2. “вес” показателя  1.3. “взвешенный” балл (1.1. \* 1.2.)  2. шахта “Б”  2.1. балл с учетом динамики  2.2. “вес” показателя  2.3. “взвешенный” балл (2.1. \* 2.2.)  3. шахта “В”  3.1. балл с учетом динамики  3.2. “вес” показателя  3.3. “взвешенный” балл (3.1. \* 3.2.)  4. шахта “Г”  4.1. балл с учетом динамики  4.2. “вес” показателя  4.3. “взвешенный” балл (4.1. \* 4.2.)  5. шахта “Д”  5.1. балл с учетом динамики  5.2. “вес” показателя  5.3. “взвешенный” балл (5.1. \* 5.2.)  6. шахта “Е”  6.1. балл с учетом динамики  6.2. “вес” показателя  6.3. “взвешенный” балл (6.1. \* 6.2.)  7. шахта “Ж”  7.1. балл с учетом динамики  7.2. “вес” показателя  7.3. “взвешенный” балл (7.1. \* 7.2.)  8. шахта “З”  8.1. балл с учетом динамики  8.2. “вес” показателя  8.3. “взвешенный” балл (8.1. \* 8.2.)  Лесная промышленность:  9. ЛПК 1  9.1. балл с учетом динамики  9.2. “вес” показателя  9.3. “взвешенный” балл (9.1. \* 9.2.)  10. ЛПК 2  балл с учетом динамики  “вес” показателя  10.3. “взвешенный” балл (10.1. \* 10.2.)  11. ЛПК 3  11.1. балл с учетом динамики  11.2. “вес” показателя  11.3. “взвешенный” балл (11.1. \* 11.2.)  12. ЛПК 4  12.1. балл с учетом динамики  12.2. “вес” показателя  12.3. “взвешенный” балл (12.1. \* 12.2.)  13. ЛПК 5  13.1. балл с учетом динамики  13.2. “вес” показателя  13.3. “взвешенный” балл (13.1. \* 13.2.)  14. ЛПК 6  14.1. балл с учетом динамики  14.2. “вес” показателя  14.3. “взвешенный” балл (14.1. \* 14.2.) | -0,1  0,8  -0,08    0,1  0,8  0,08    0  0,8  0    -2  0,8  -1,6    -1  0,8  -0,8    -0,9  0,8  -0,72    2  0,8  1,6    2  0,8  1,6        0  0,8  0    2  0,8  1,6    -2  0,8  -1,6    0  0,8  0    -1  0,8  -0,8    -1,1  0,8  -0,88 | 0,9  0,8  0,72    0  0,8  0    0  0,8  0    -1,1  0,8  -0,88    0  0,8  0    -1  0,8  -0,8    2  0,8  1,6    1  0,8  0,8        0  0,8  0    2  0,8  1,6    -1  0,8  -0,8    1,1  0,8  0,88    -1  0,8  -0,8    0  0,8  0 | 1  1,5  1,5    -1  1,5  -1,5    -0,1  1,5  -0,15    -2,2  1,5  -3,3    -2,2  1,5  -3,3    -2  1,5  -3    2  1,5  3    1  1,5  1,5        -1,1  1,5  -1,65    2  1,5  3    -2  1,5  -3    0  1,5  0    -1  1,5  -1,5    -2,2  1,5  -3,3 | 0,9  0,5  0,45    1,1  0,5  0,55    0  0,5  0    -2  0,5  -1    -0,9  0,5  -0,45    -1,8  0,5  -0,9    2  0,5  1    2  0,5  1        -0,1  0,5  -0,05    2,2  0,5  1,1    -2  0,5  -1    0  0,5  0    -1,1  0,5  -0,55    -1,2  0,5  -0,6 | 1  0,4  0,4    1,1  0,4  0,44    0  0,4  0    1  0,4  0,4    1  0,4  0,4    1,1  0,4  0,44    1  0,4  0,4    1  0,4  0,4        0  0,4  0    1  0,4  0,4    1  0,4  0,4    1  0,4  0,4    0  0,4  0    -1,1  0,4  -0,44 |

Суммирование “взвешенных” баллов показателей дает итоговый балл и, соответственно, позицию в рейтинге отдельного предприятия.

Таблица 8 “ Итоговая рейтинговая таблица предприятий”.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| пред-  приятие | рента-  бель-  ность проду-  кции | балан-  совая при-  быль к валюте балан-  са | балан-  совая прибыль к собст-  венным средст-  вам | доля износа основ-  ных средств | балан-  совая при-  быль к оборот-  ным акти-  вам | всего по факто-  рам эффек-  тив-  ности | теку-  щая лик-  вид-  ность | сроч-  ная лик-  вид-  ность | абсо-  лютная лик-  вид-  ность | ЧОК к объ-  ему реали-  зации | доля собст-  венных средств в валюте баланса | всего по факто-  рам финан-  сового состоя-  ния | ито-  говый балл | место пред-  прия-  тия в рей-  тинге |
|  | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6)=  (1)+  (2)+  (3)+  (4)+  (5) | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) | (12)=  (7)+  (8)+  (9)+  (10)+  (11) | (13)=  (6)+  (12) | (14) |
| ЛПК 2 | 3,6 | 2,2 | 1,54 | 1,1 | 0,66 | 9,1 | 1,6 | 1,6 | 3 | 1,1 | 0,4 | 7,7 | 16,8 | 1 |
| шахта “Ж” | 3 | 1 | 0,7 | 0,5 | 0 | 5,2 | 1,6 | 1,6 | 3 | 1 | 0,4 | 7,6 | 12,8 | 2 |
| шахта “З” | 1,5 | 1 | 0,7 | 0,05 | 0 | 3,25 | 1,6 | 0,8 | 1,5 | 1 | 0,4 | 5,3 | 8,55 | 3 |
| шахта “А” | 1,5 | 1 | 0,7 | 0 | 0,03 | 3,23 | -0,08 | 0,72 | 1,5 | 0,45 | 0,4 | 2,99 | 6,22 | 4 |
| шахта “Д” | 3,3 | 2 | 1,4 | 0,5 | 0,6 | 7,8 | -0,8 | 0 | -3,3 | -0,45 | 0,4 | -4,15 | 3,65 | 5 |
| ЛПК 1 | 1,5 | 1,1 | 1,54 | 0 | 0,03 | 4,17 | 0 | 0 | -1,65 | -0,05 | 0 | -1,7 | 2,47 | 6 |
| ЛПК 4 | 0 | 0 | 0 | 0,5 | 0 | 0,5 | 0 | 0,88 | 0 | 0 | 0,4 | 1,28 | 1,78 | 7 |
| шахта “Б” | 1,35 | -0,1 | 0,56 | -0,5 | -0,03 | 1,28 | 0,08 | 0 | -1,5 | 0,55 | 0,44 | -0,43 | 0,85 | 8 |
| ЛПК 5 | 1,35 | 1 | 1,4 | 0 | 0,3 | 4,05 | -0,8 | -0,8 | -1,5 | -0,55 | 0 | -3,65 | 0,4 | 9 |
| шахта “В” | 0 | 0 | 0 | 0,05 | 0 | 0,05 | 0 | 0 | -0,15 | 0 | 0 | -0,15 | -0,1 | 10 |
| ЛПК 6 | 1,5 | 1,1 | 1,54 | -0,5 | 0,03 | 3,67 | -0,88 | 0 | -3,3 | -0,6 | -0,44 | -5,22 | -1,55 | 11 |
| шахта “Е” | -0,15 | -0,1 | -0,14 | 0 | -0,03 | -0,42 | -0,72 | -0,8 | -3 | -0,9 | 0,44 | -4,98 | -5,4 | 12 |
| шахта “Г” | -1,65 | -1,1 | -0,77 | -1,1 | -0,33 | -4,95 | -1,6 | -0,88 | -3,3 | -1 | 0,4 | -6,38 | -11,33 | 13 |
| ЛПК 3 | -3,3 | -2,2 | -1,68 | -0,5 | -0,66 | -8,34 | -1,6 | -0,8 | -3 | -1 | 0,4 | -6 | -14,34 | 14 |

Из итоговой рейтинговой таблицы ясно видно, какими факторами эффективности и финансового состояния обусловлено место предприятия в рейтинге, что дает пользователю рейтинга (например, потенциальному инвестору) комплексную картину состояния бизнеса анализируемых предприятий . Вместе с тем, следует отметить два основных ограничения рейтингового подхода:

полученная оценка является относительной, а не абсолютной. Иначе говоря, по результатам рейтинга можно сделать более или менее достоверные выводы о сравнительно большей привлекательности того или иного предприятия, к примеру, с точки зрения окупаемости возможных вложений по сравнению с другими компаниями отрасли или региона. Однако при этом рейтинговые коэффициенты (баллы) не несут никакой количественной информации о состоянии бизнеса отдельного предприятия, включаемого в рейтинг. За балльной оценкой (см. таблицу 3) стоят качественные характеристики “хорошо”, “ удовлетворительно” и т.д., которые, во многом, являются условными; как говорится, “хорошо” - это понятие растяжимое. Следовательно, составление рейтинга является инструментом лишь первичного отбора предприятий и, разумеется, должно в последующем быть дополнено полномасштабным финансово-экономическим анализом бизнеса выбранных компаний.

сравнительный рейтинг характеризует лишь общее состояние бизнеса предприятий, то есть дает, так сказать, фоновую картину. При этом не учитывается специфика конкретных вариантов взаимодействия инвестора и предприятия и, что особенно важно, возможный благоприятный эффект целевого вложения средств на финансовые результаты и финансовое состояние компании. Вполне вероятно, допустим, что существует большой потенциальный спрос на продукцию предприятия, ныне (по результатам рейтинга) находящегося “в низу турнирной таблицы”, и для использования наличествующих рыночных возможностей необходимы определенные средства на “запуск” дополнительного производства, проведение рекламной компании и т.д. Таким образом, рейтинг отвечает на вопрос “ Что есть?”, а не “Что можно сделать?”

Тем не менее, при всей существенности ограничений рейтингового подхода, он является одним из самых действенных аналитических инструментов в том случае, когда в достаточно сжатые сроки на основе лишь, по большей части сводной финансовой отчетности, необходимо, как выражаются англичане, сделать “рентгеновый снимок” (screening) целого территориального или отраслевого сегмента рынка в разрезе отдельных действующих на нем компаний.

2.4. Учет отраслевой специфики при составлении модели рейтинга.

Как уже отмечалось, одним важным критерием, определяющим методологию составления рейтинга, является целевой характер исследования. При отборе предприятий на предмет краткосрочных кредитных вложений “веса” показателей ликвидности (текущей платежеспособности) при расчете итогового балла будут превалировать. Наоборот, стратегического инвестора больше интересует состояние производственного потенциала и рыночной эффективности, поэтому в контексте отбора компаний для реальных долгосрочных инвестиций фокус смещается в сторону показателей эффективности.

Другим важным фактором, учитываемым при разработке модели рейтинга, является отраслевая специфика включаемых в исследование предприятий. Отраслевая принадлежность предприятий “из списка” влияет на:

формирование перечня показателей деятельности, включаемых в расчет итогового балла (см. Таблицу 2)

определение “весов” каждого показателя (см. Таблицу 2)

составление балльной шкалы абсолютных значений показателей (см. Таблицу 3)

Отраслевая принадлежность обуславливает специфику оборотного (финансового) и инвестиционного циклов предприятия и, соответственно, структуру его активов (ресурсного потенциала) и источников финансирования (пассивов).

Для торговли, как правило, характерны: короткое время оборота капитала, низкая доля основных средств в имуществе по сравнению с товарными запасами, расчетами и денежными средствами, финансирование текущих операций большей частью за счет краткосрочного привлечения средств ( краткосрочные кредиты, кредиторская задолженность). Долгосрочное кредитование в торговле, за редким исключением, отсутствует. Основным фактором финансового риска для торговых предприятий является потеря ликвидности вследствие разрыва, по разным причинам, сроков и величин денежных поступлений за реализованную продукцию и погашения обязательств перед поставщиками и прочих расчетов (с бюджетом, по оплате труда и пр.). При этом, в силу быстрого оборота капитала и низкой доли собственных средств ухудшение или улучшение прибыльности по текущим операциям практически незамедлительно сказывается в торговых компаниях на динамике ликвидности, то есть текущая платежеспособность (ликвидность) является, некоторым образом, индикатором не только финансового состояния, но и эффективности. Соответственно, основными показателями, включаемыми в модель рейтинга для торговых предприятий, могут являться: по эффективности - рентабельность продукции, прибыль к собственным средствам и прибыль к совокупным активам, по показателям финансового состояния - три коэффициента ликвидности и отношение чистого оборотного капитала к объему реализации (финансовая маневренность). Показатель износа основных средств для торговых организаций является малосущественным и может не включаться в рейтинговую модель. Можно также не учитывать при составлении рейтинга торговых компаний показатели балансовой прибыли в расчете на 1 руб. оборотных средств (во-многом дублирует показатель балансовой прибыли к валюте баланса) и доли собственных средств в имуществе ( при отсутствии долгосрочного заемного привлечения средств по экономической сути данный показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, то есть не вносит дополнительных характеристик состояния бизнеса). В целом показатели финансового состояния в итоговом балле рейтинга торговых компаний должны иметь более высокие “веса” по сравнению с показателями эффективности. Среди показателей эффективности относительно меньший “вес” по сравнению с интегральными показателями прибыльности (балансовая прибыль к собственным средствам и балансовая прибыль к оборотным активам) будет иметь коэффициент рентабельности. Данное обстоятельство обусловлено тем, что в торговле обе составляющих рентабельности ( удельная себестоимость реализации и цена реализации) являются очень гибкими; основную долю удельных затрат занимает покупная стоимость товаров, и здесь нет такой “жесткой” компоненты, определяемой ресурсными мощностями, как “производственные издержки”. Торговые компании часто варьируют ценой реализации для стимулирования оборота (физического объема реализации) и, в конечном итоге, повышения конечных финансовых результатов. Поэтому, если в торговой компании рентабельность продаж остается на положительном уровне, ее абсолютное значение не отражает в полной мере эффективность продаж и бизнеса в целом. В целом балльная шкала для торговли по показателям финансового состояния и эффективности (в части коэффициента рентабельности) должна быть относительно “заниженной”, так как эта отрасль является относительно “рисковой” по текущим операциям с упором на поддержание высокого уровня оборота ( а не удельной прибыли на единицу продаж). Скажем, по коэффициенту текущей ликвидности балл “хорошо” для торговых организаций может соответствовать интервалу в районе 1,3-1,4, в то время как для промышленности он смещается в сторону 1,6-2.

В промышленных предприятиях уже наблюдаются следующие типичные особенности хозяйственной деятельности: продолжительное время финансового цикла (оборота оборотного капитала от момента закупки материальных ресурсов до момента поступления денежных средств за реализованную продукцию), высокая доля основных средств в имуществе и, соответственно, собственных средств в валюте баланса (за счет собственных средств формируется большая часть основного капитала), достаточно “жесткая” структура и величина удельных затрат, наличие долгосрочных заемных источников финансирования деятельности (долгосрочных кредитов). Причем, следует отметить, что в отраслях тяжелой промышленности указанные моменты проявляются более рельефно, нежели в легкой и пищевой промышленности, а для переработки в целом - больше, чем для добывающих отраслей. Таким образом, по группе эффективности рейтинговая модель для промышленных предприятий уже будет включать показатели износа основных средств и балансовой прибыли на единицу оборотных активов ( последний коэффициент необходим, так как в промышленности индикаторы прибыльности совокупных активов и оборотных активов, то есть финансовых результатов инвестиционного и оборотного циклов могут сильно различаться). В группу показателей финансового состояния включается коэффициент собственных средств в валюте баланса. “Веса” показателей эффективности и финансового состояния при расчете итогового рейтингового балла более сбалансированы между собой, нежели для торговых организаций.

Если рейтинг составляется для предприятий, принадлежащих к разным отраслям ( например, находящимся в одном регионе), то иногда целесообразно составлять балльную шкалу ( Таблица 3) для группы предприятий одной отрасли отдельно, то есть балльная оценка абсолютных значений показателей будет разниться в зависимости от отраслевой принадлежности. Допустим, балл “удовлетворительно” для предприятий разных отраслей будет соответствовать разным количественным значениям показателя балансовой прибыли к валюте баланса. Исключение составляет показатель "Балансовая прибыль на единицу собственных средств", который не зависит от отраслевой специфики.

Ниже мы приводим основные критерии, по которым должен обуславливаться балл, присваиваемый абсолютным значениям показателей в зависимости от отраслевой специфики.

1. Рентабельность продукции.

Как правило, выше в отраслях:

- с более низкой оборачиваемостью ( то есть длительным финансовым циклом)

- с достаточно высокой долей собственных средств в источниках финансирования

2. Балансовая прибыль к совокупным активам.

Как правило, выше в отраслях с достаточно высокой долей собственных средств в источниках финансирования.

3. Балансовая прибыль к собственным средствам.

Не зависит от отраслевой специфики.

4. Доля износа основных средств.

Выше в отраслях с длительным амортизационным (инвестиционным) циклом.

5. Балансовая прибыль на единицу оборотных средств.

Выше в отраслях, где органическое строение активов характеризуется "утяжеленной" долей основного капитала.

6. Коэффициенты ликвидности и финансовой мобильности ( доля чистого оборотного капитала в оборотных средствах).

Как правило, выше в отраслях с длительным финансовым циклом.

7. Доля собственных средств в имуществе.

Как правило, выше в отраслях, с "утяжеленным" весом основных средств в органическом строении активов.

Таблица 9 " Эффект отраслевой специфики на балл показателей, формирующих рейтинговую оценку предприятия" (отрасли ранжируются по степени уменьшения баллов абсолютных значений показателей)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рентабельность  продукции | Балансовая  прибыль к  валюте баланса | Доля износа  основных  средств | Балансовая  прибыль к величине оборотных средств | Коэффициенты  ликвидности и  финансовой  мобильности | Доля  Собственных  средств в  пассивах |
| Деревообработка  Целлюлозно-  бумажная  Текстиль  Лесозаготовка  Нефтепродукты  Уголь  Газ  Электроэнергия  Нефть | Электроэнергия  Газ  Нефть  Целлюлозно-  бумажная  Нефтепродукты  Уголь  Лесозаготовка  Деревообработка  Текстиль | Электро-энергия  Газ  Нефть  Уголь  Целлюлозно-  бумажная  Нефтепродукты  Лесозаготовка  Деревообработка  Текстиль | Нефть  Электроэнер-  гия  Газ  Уголь  Целлюлозно-  бумажная  Лесозаготовка  Деревообработка  Нефтепродукты  Текстиль | Деревообработка  Целлюлозно-  бумажная  Текстиль  Лесозаготовка  Нефтепродукты  Уголь  Газ  Электроэнергия  Нефть | Электроэнергия  Газ  Нефть  Целлюлозно-бумажная  Нефтепродукты  Уголь  Лесозаготовка  Деревообработка  Текстиль |

Заключение.

В данной статье нами были освещены основные методологические принципы проведения сравнительной оценки финансового состояния предприятий отрасли/региона. Данный материал может быть полезен в практической работе службам маркетинга и сбыта предприятий, коммерческим банкам и финансовым компаниям, практикующим программы регионального кредитования, а также консультационным фирмам, работающим по проектам межправительственного финансирования.