

*Аналіз
розвитку
малого
бізнесу*

План

1. Аналіз фінансового стану
малого бізнесу
2. Оцінка результатів діяльності
бізнесу
3. Оцінка вартості малого
бізнесу

1. Аналіз фінансового стану малого бізнесу

Оцінка фінансового стану здійснюється з метою

забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової дисципліни, контролю за раціональним співвідношенням власних і залучених коштів, фінансової стійкості а також - безперебійного випуску та реалізації конкурентоздатної продукції.

Фінансовий стан

це комплексна характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення та ефективного використання з метою своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому

Дослідження фінансового стану передбачає

використання системи методик, їх зіставлення та узагальнення з метою всебічного охоплення його складових. Для цього необхідно проводити попередній аналіз за результатами фінансової звітності, виявлення загальної динаміки показників, розрахунок відносних показників, їх групування та порівняння з нормативними значеннями (теоретично достатніми) та робиться загальний висновок.

Методика розрахунку показників майнового стану та кадрового забезпечення бізнесу

| Назва показника | Алгоритм розрахунку | Теоретично достатнє значення |
|---|--|---|
| Вартість всього майна | Підсумок балансу по активу або пасиву | Вартість майна повинна зростати порівняно з попередніми періодами |
| Вартість власних коштів підприємства | Вартість власного капіталу підприємства | Вартість власного капіталу повинна зростати порівняно з попередніми періодами |
| Вартість власних оборотних коштів | Різниця між вартістю оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства | Вартість власних оборотних коштів повинна зростати порівняно з попередніми роками (бажано, коли за рахунок грошових коштів) |
| Коефіцієнт зносу | Відношення суми зносу до первісної вартості основного капіталу | Зменшуватись і бути меншим 0,5 |
| Коефіцієнт придатності | 1 – коефіцієнт зносу | Збільшуватись і бути більшим 0,5 |
| Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства | Відношення залишкової вартості основних засобів до вартості активів | > 0,3 |
| Рівень стабільного кадрового складу | Відношення чисельності працівників на кінець року до чисельності працівників на початок року | 1 |
| Рівень оплати праці | Відношення витрат на оплату | Максимальний |

Поняття “фінансова стійкість” підприємства багатогранне

воно більш ширше від понять “платоспроможність” і “кредитоспроможність”, так як включає в себе оцінку різних сторін діяльності фірми. Фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничої діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства.

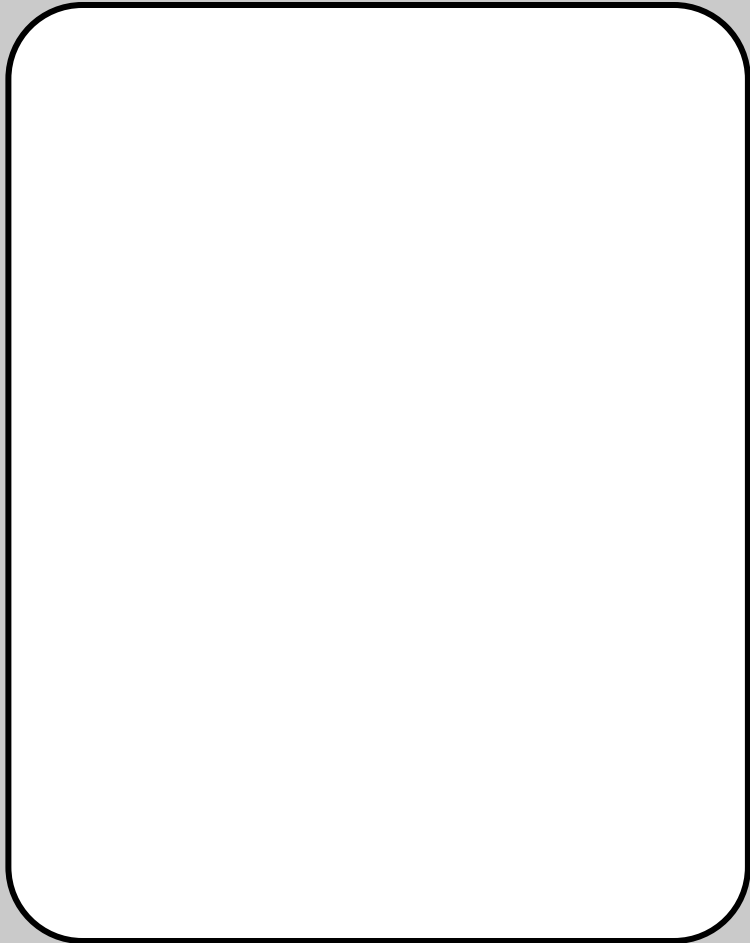
Фінансова стійкість підприємства залежить від

ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування. Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери та банки. Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому.

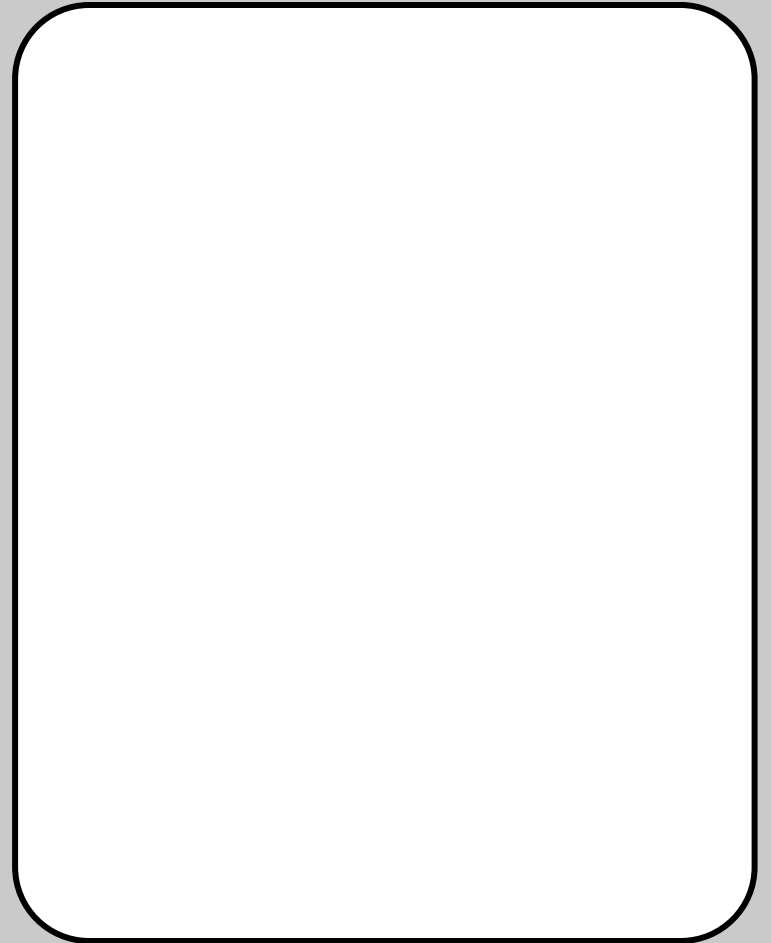
Методика розрахунку показників фінансової стійкості бізнесу

| Назва показника | Алгоритм розрахунку | Теоретично достатнє значення |
|---|--|--|
| Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів | Відношення суми зобов'язань по залученим і позиченим коштам до суми власних коштів | Менше 1, але не менше 0 (можливо, коли бізнес збитковий і накопичена значна сума непокритого збитку або коли власники вилучають свій капітал) |
| Коефіцієнт автономії | Відношення суми власних коштів до підсумку по балансу | Більше 0,4 |
| Коефіцієнт маневреності власних коштів | Відношення суми власних оборотних коштів до суми власних коштів | Максимальний |
| Коефіцієнт концентрації залученого капіталу | Відношення суми залученого капіталу до підсумку по балансу | Менше 0,3 |
| Надлишок або дефіцит джерел фінансування запасів і затрат | Запаси мають бути менші, ніж сума власного капіталу та довгострокових зобов'язань за мінусом необоротних активів | Виконується/Не виконується |

Ліквідність та
платоспроможність
€



Ліквідність бізнесу



Розрахунок показників ліквідності і платоспроможності

| Назва показника | Алгоритм розрахунку | Теоретично достатнє значення |
|---|---|------------------------------|
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможність) | Відношення суми грошових коштів і короткострокових цінних паперів до поточних зобов'язань | Більше 0,1 |
| Проміжний коефіцієнт покриття балансу | Відношення суми грошових коштів, короткострокових цінних паперів, дебіторської за боргованості, векселів одержаних, інших оборотних активів до поточних зобов'язань | Більше 0,8 |
| Коефіцієнт покриття балансу | Відношення суми оборотних активів до поточних зобов'язань | Більше 1,5 |
| Частка власних оборотних коштів у запасах | Відношення суми власних оборотних коштів до вартості запасів | Більше 0,7 |

Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є

оцінка й аналіз ділової активності суб'єкта господарювання

За економічним змістом ділову активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні.

У широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на просування на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому розумінні, тобто при аналізі фінансово-господарської діяльності, ділова активність підприємства означає його виробничу й комерційну діяльність.

Методика розрахунку показників ділової активності бізнесу

| Назва показника | Алгоритм розрахунку | Теоретично достатнє значення |
|---|---|------------------------------|
| Загальна оборотність капіталу | Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до підсумку по балансу | Збільшення |
| Оборотність готової продукції | Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості готової продукції | Збільшення |
| Оборотність дебіторської заборгованості | Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості дебіторської заборгованості | Збільшення |
| Середній строк обороту дебіторської заборгованості | Відношення вартості дебіторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів | Зменшення |
| Оборотність кредиторської заборгованості | Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості кредиторської заборгованості | Збільшення |
| Середній строк обороту кредиторської заборгованості | Відношення вартості кредиторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів | Зменшення |
| Оборотність власного капіталу | Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості власного капіталу | Збільшення |
| Оборотність запасів | Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості запасів | Збільшення |

Область застосування комплексу показників аналізу фінансового стану суб'єктів малого бізнесу досить широка і охоплює не тільки зовнішніх, а й внутрішніх користувачів результатів аналізу.

Показники можуть використовуватися як в сукупності, так і окремими групами в залежності від цілей аналізу. Так, для кредиторів важливі показники оцінки платоспроможності.

Для постачальників сировини, матеріалів, покупців особливе значення мають показники оцінки ділової активності і дотримання платіжної дисципліни. Поряд з коефіцієнтами ліквідності, це показники фінансової стійкості, а також коефіцієнти погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Для фондів підтримки і розвитку суб'єктів малого бізнесу, а також для органів статистики, залежно від цілей аналізу, можуть бути придатні як всі зазначені в таблиці показники, так і окремі їх блоки.

2. Оцінка результатів діяльності бізнесу


Визначення рівня результативності діяльності бізнесу виступає важливим елементом для його подальшого розвитку. Результати такого оцінювання дозволяють менеджеру оцінити перспективи його подальшого розвитку, виявити проблемні зони, а також проаналізувати ефективність обраної стратегії.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій. Також показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства.

При аналізі виробництва,
показники рентабельності можна
об'єднати в такі групи:



показники
рентабельності
продукції;



показники
рентабельності
капіталів
(інвестицій)

Перша група показників

- формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності (доходності) по показникам прибутку (доходу), відбитих в звітності підприємства. Даний показник характеризує прибутковість (доходність) продукції базисного та звітного періоду.

Друга група показників рентабельності

- формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності в залежності від зміни розміру та характеру авансованих коштів: активи підприємства; інвестиційний капітал (власні кошти + довгострокові зобов'язання); акціонерний (власний) капітал.

Основні показники рентабельності продукції :

валова рентабельність продукції

- відношення суми валового прибутку до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

операційна рентабельність продукції

- відношення суми прибутку від операційної діяльності до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

чиста операційна рентабельність продукції

- відношення суми чистого операційного прибутку від реалізації продукції (прибутку від операційної діяльності за вирахуванням податку на прибуток від операційної діяльності) до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД).

Відомими є показники рентабельності продукції, що

- визначаються як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво та збут. Вони відображають частку прибутку від основного виду діяльності, що припадає на одну гривню витрат і характеризують ефективність управління господарською діяльністю підприємства

Під час аналізу показників рентабельності продукції оцінюють їх:



рівень

динаміку

вплив факторів
на зміну
рентабельності

виявляють
резерви
підвищення
рентабельності

Показники рентабельності капіталу (інвестицій) описують

взаємозв'язок прибутку і капіталу, інвестованого в формування активів підприємства з метою отримання цього прибутку.

Базовим показником розрахунку є

будь-який показник капіталу, фінансовим результатом – показник прибутку.

Найпростішою з
моделей факторного
аналізу рентабельності
капіталу (інвестицій) є

двофакторна
модель аналізу
чистої
рентабельності
активів – модель
Дюпона.

Модель означає, що

чиста
рентабельність
активів дорівнює
добуткові двох
факторів: чистої
рентабельності
основної діяльності
й коефіцієнта
оборотності активів.

Роль і значення показника рентабельності полягають в наступному:

показник є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства;

підвищення рентабельності є метою підприємства;

рентабельність є результативним, якісним показником діяльності підприємства;

зростання рентабельності сприяє покращенню фінансового стану підприємства;

збільшення рентабельності забезпечує конкурентоспроможність підприємства на ринку;

рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), оскільки при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акцій;

для підприємців показник рентабельності є уособленням привабливості бізнесу в певній сфері діяльності.

3. Оцінка вартості малого бізнесу

Вартісно-орієнтоване управління та оцінка вартості бізнесу є

центральним елементом концепції фінансового менеджменту. У рамках концепції управління вартістю в оцінці фінансових наслідків найважливіших управлінських рішень враховується ймовірна динаміка змін зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Оцінка вартості бізнесу малих підприємств ще не набула поширеності – це

питання тільки починає вирішуватися. Вартісна оцінка бізнесу малого підприємства є корисним інструментом управління ефективністю його діяльності, єдиним критерієм оцінки фінансового добробуту підприємства, основою для розробки планів і стратегій розвитку, для визначення ефективності менеджменту й вибору напрямів та способів розвитку.

Загалом оцінка бізнесу проводиться в наступних випадках:

- 1) визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій підприємств на фондовому ринку.
- 2) визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу цілком або частинами (конкретних часток у капіталі, паїв), виходу одного або кількох власників зі складу засновників підприємства для обчислення компенсаційних платежів, збільшення статутного капіталу бізнесу за рахунок власних вкладів його засновників для подальшого розвитку бізнесу, викупу акцій у акціонерів, опротестування рішення суду про вилучення власності підприємства;
- 3) реструктуризації підприємства (операції щодо злиття, поглинання, ліквідації, виділення зі складу);
- 4) визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави при кредитуванні;
- 5) страхування;
- 6) оподаткування;
- 7) реалізація інвестиційного проекту розвитку бізнесу;
- 8) формування плану пріоритетного і довгострокового розвитку;
- 9) підвищення ефективності управління.

Витратний підхід є

загальновизнаним в оцінці вартості підприємства зважаючи на свою універсальність. Він ґрунтується на принципі заміщення, який означає, що розумний покупець не заплатить за підприємство більше суми витрат на відтворення або придбання аналогічного підприємства з такою ж мірою корисності.

У рамках *порівняльного* підходу

використовуються такі основні методи: метод ринку капіталу (метод компанії-аналогу), метод угод та метод галузевих коефіцієнтів .

Для оцінки з використанням *дохідного* *підходу*

використовуються наступні два методи: прямої капіталізації прибутку (доходу) та дисконтування грошових потоків.

Таким чином, проблеми застосовності методів оцінки бізнесу для суб'єктів малого підприємництва та шляхи їх розв'язання можна звести до наступних:

1. Відсутність або викривленість інформаційної бази. Малі підприємства знаходяться у власності досить вузького кола осіб, що є визначною обставиною в побудові системи управління бізнесом, його звітності. Відсутність необхідних документів не дозволяє оцінити реальний прибуток підприємства, спрогнозувати грошові потоки, оцінити його вартість.

2. Нестійкість малого бізнесу. Малий бізнес є менш стійким до мінливих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Так, зміна керівництва компанії з усіма притаманними йому професійними навичками може спричинити за собою негативні зміни в бізнесі. Вирішенням проблеми стає аналіз більш короткого періоду при прогнозуванні грошових потоків.

3. Складнощі, пов'язані з вибором підприємств-аналогів. Вибір підприємств-аналогів при оцінці малого бізнесу ускладнюється відсутністю різнобічної фінансової інформації щодо великої кількості ідентичних фірм, недоступністю фінансової інформації за цими підприємствами. Рішенням може виступати вибір зарубіжних компаній при використанні методу угод і методу ринку капіталу з відповідними поправками.

4. Складнощі, пов'язані з організаційно-правовою формою. Ряд методів можливо застосовувати тільки для оцінки публічних товариств і не може використовуватися в чистому вигляді для оцінки малих підприємств без внесення відповідних коригувань

Дякую
за
увагу !!!