

Продолжение титульного листа БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ по теме
Оценка стоимости бизнеса организации (на примере ООО «Магнит»)

Нормоконтролер

подпись, дата

Г. А. Федоткина
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Оценка стоимости бизнеса организации (на примере ООО «Магнит»)» содержит 73 страницы текстового документа, 2 приложения, 40 использованных источников.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА, ПРОГРАММА, ОРГАНИЗАЦИЯ, ПОКАЗАТЕЛИ, КОНЦЕПЦИЯ, ПОДХОДЫ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ.

Объект исследования – ООО «МАГНИТ»

Цель исследования: разработка программы максимизации цены предприятия на основе оценки его финансового состояния.

В результате проведения исследования было определено направление развития организации, а также внесен ряд изменений. После проведения исследования, связанного с оценкой финансового состояния и деловой активности, были выявлены проблемы и предложены решения.

В итоге был разработан ряд рекомендаций и предложений по повышению стоимости бизнеса организации.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические основы оценки стоимости бизнеса	6
1.1 Подходы к оценке стоимости бизнеса	6
1.2 Методы оценки стоимости бизнеса	9
1.3 Этапы процесса оценки стоимости бизнеса	17
2 Финансово-экономическая модель предприятия	32
2.1 Оценка финансового состояния предприятия	32
2.2 Оценка деловой активности ООО «МАГНИТ»	47
2.3 Экономическая модель бизнеса.....	52
3 Разработка мероприятий по повышению стоимости бизнеса организации ООО «МАГНИТ».....	57
3.1 Концепция развития и программа максимизации стоимости бизнеса ООО «МАГНИТ».....	57
3.2 Оценка эффективности реализации программы максимизации стоимости бизнеса ООО «МАГНИТ».....	65
Заключение.....	68
Список использованных источников	70
Приложение А – Б.....	73

ВВЕДЕНИЕ

Переход нашей страны к рыночной экономике потребовал углубленного развития ряда новых областей науки и практики. Процесс приватизации, возникновение фондового рынка, развитие системы страхования, переход коммерческих банков к выдаче кредитов под залог имущества формируют потребность в новой услуге — оценке стоимости предприятия (бизнеса), определении рыночной стоимости его капитала.

Капитал предприятия — товар уникальный и сложный по составу, его природу в значительной мере определяют конкретные факторы. Поэтому необходима комплексная оценка капитала с учетом всех соответствующих внутренних и внешних условий его развития.

Потребность в определении рыночной стоимости предприятия не исчерпывается операциями купли-продажи. Возрастает потребность в оценке бизнеса предприятий при многочисленных и сложных вариантах реализации стоимости имущественных прав — акционировании, привлечении новых пайщиков и выпуске дополнительных акций, страховании имущества, получении кредита под залог имущества, исчислении налогов, использовании прав наследования и т. д.

Экономическая модель бизнеса способствует его подготовке к борьбе за выживание на конкурентном рынке, даёт реалистичное представление о потенциальных возможностях предприятия. Процесс оценки бизнеса предприятий служит основанием для выработки его стратегии. Он выявляет альтернативные подходы и определяет, какой из них обеспечит компании максимальную эффективность, а следовательно, и более высокую рыночную цену.

По мере того как в нашей стране появляются независимые собственники предприятий и фирм, все острее становится потребность в определении рыночной стоимости их капитала. Вместе с тем практика показывает, что применяемые сейчас методы оценки предприятий по стоимости их имущества

несовершенны, поскольку они оценивают фактически лишь затраты на создание собственности.

Государство, продавая экономические объекты по минимальным ценам, теряет право на присвоение будущих доходов, причем зачастую теряют эти права и действительные собственники предприятий — их работники. Поэтому не учитывать будущие доходы от собственности при ее продаже неправомерно. Однако оценка бизнеса предприятий только на основе будущих доходов также может быть ошибочна. Очевидно, что инвестора в первую очередь интересуют будущие доходы, а не необходимые затраты на создание объекта. В силу этого проведение оценки бизнеса предприятия требует использования всего многостороннего комплекса подходов к ней: с точки зрения затрат на создание предприятия, его будущей доходности и цен продажи капитала аналогичных предприятий на рынке.

Для того чтобы оценка стоимости предприятия была достоверной и точной, необходимо строго соблюдать технологию оценки. Технология включает в себя ряд последовательных этапов: определение цели и функции оценки, разработка плана оценки объекта, определение наилучшего и наиболее эффективного способа использования объекта, сбор и оценка необходимой информации. Точность оценки стоимости предприятия зависит также и от правильности использования методов оценки.

Эти и многие другие вопросы теории и практики определения максимизации цены бизнеса нашли отражение в данном проекте.

Объектом исследования является ООО «МАГНИТ». Предметом исследования данной дипломной работы является исследование финансово-экономической деятельности ООО «МАГНИТ».

ООО «МАГНИТ» в данный момент находится на этапе реформаций и реорганизации и данное исследование для организации как никогда актуально.

Целью исследования является разработка программы максимизации цены предприятия на основе оценки его финансового состояния.

1 Теоретические основы оценки стоимости бизнеса

1.1 Подходы к оценке стоимости бизнеса

Оценке стоимости бизнеса, как и любому другому научно-практическому направлению человеческой мысли свойственно наличие специфической терминологии

Поскольку в России оценка бизнеса только начинает развиваться, то вполне естественным является отсутствие консенсуса в используемой терминологии. А как показала практика, основные разногласия и отсутствие взаимопонимания оппонентов при обсуждении процесса оценки бизнеса вызывает именно различная трактовка используемых терминов.

В такой ситуации существует единственно возможный путь для нахождения общего языка - использование некоторого стандарта терминов. И тут можно пойти по двум направлениям:

Использовать российские специальные стандарты (ГОСТ Р 51195.0.02-98 или стандарты РОО);

Использовать иностранный накопленный опыт в оценке бизнеса.

Вероятно, предпочтительным является второй путь, поскольку он позволит сократить временные затраты и позволит общаться на одном языке с западными коллегами. Более того, российские стандарты не являются специфичными для оценки бизнеса, они написаны для оценки имущества в целом.

Наибольший методический интерес, при рассмотрении оценки бизнеса, представляют ставшие концентрацией американского опыта стандарты BSV Американского Общества Оценщиков (ASA). Терминологию по оценке бизнеса определяет стандарт BSV-I принятый в 1988 году и дополнения к стандарту BSV-I принятые в 1991 году [13, с. 40].

Процесс оценки напрямую зависит от причин, ее побудивших и целей ею преследуемых. При этом один и тот же объект на одну дату обладает разной

стоимостью в зависимости от целей его оценки, и стоимость определяется различными методами.

Таблица 1 - Классификация целей оценки бизнеса со стороны различных субъектов

Субъект оценки	Цели оценки
Предприятие как юридическое лицо	Обеспечение экономической безопасности
	Разработка планов развития предприятия
	Выпуск акций
	Оценка эффективности менеджмента.
Собственник	Выбор варианта распоряжения собственностью
	Составление объединительных и разделительных балансов при реструктуризации
	Обоснование цены купли-продажи предприятия или его доли
	Установление размера выручки при упорядоченной ликвидации предприятия
Кредитные учреждения	Проверка финансовой дееспособности заемщика
	Определение размера ссуды, выдаваемой под залог
Страховые компании	Установление размера страхового взноса
	Определение суммы страховых выплат
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик
	Проверка обоснованности котировок ценных бумаг
Инвесторы	Проверка целесообразности инвестиционных вложений
	Определения допустимой цены покупки предприятия с целью включения его в инвестиционный проект
Государственные органы	Подготовка предприятия к приватизации
	Определение облагаемой базы для различных видов налогов
	Установление выручки от принудительной ликвидации через процедуру банкротства
	Оценка для судебных целей

Стоимость приобретения предприятия для реализации инвестиционного проекта равна стоимости принудительного банкротства, или суммарная стоимость акций реальной стоимости бизнеса по его активам, только в очень редких случаях.

В действительности искомая стоимость бизнеса будет коррелироваться с целью проводимой оценки через саму стоимость. Так как различные цели оценки предполагают поиск различного вида стоимости.

В своих трудах James C. Bonbright [10, с.88] писал: "Разумное обсуждение методов оценки невозможно без привязки к какому-либо общепризнанному определению стоимости...".

Для выбора адекватного стандарта стоимости бизнеса основной признак - источник формирования дохода. Всего выделяется два источника формирования дохода при использовании предприятия:

- 1) Доход от деятельности предприятия,
- 2) Доход от распродажи активов предприятия.

Соответственно этому выделяется два вида стоимости:

- стоимость действующего предприятия. Это стоимость, отражающая первый источник дохода, предполагает, что предприятие продолжает действовать и приносить прибыль.

- стоимость предприятия по активам. Это стоимость, отражающая второй источник дохода, предполагает, что предприятие будет расформировано или ликвидировано, т.е. предприятие оценивается поэлементно.

Дополнительное представление о стандартах стоимости дает системный подход. С точки зрения системного подхода к предприятию и его стоимости перечисленные стандарты стоимости приобретают следующий смысл:

Таблица 2 - Виды (стандарты) стоимости отражающие источники образования дохода

Действующее предприятие	Поэлементная оценка
<p>Обоснованная рыночная стоимость. Этот вид стоимости отражает оба подхода и соответствует максимуму из стоимостей, полученных двумя подходами.</p>	
<p>Инвестиционная стоимость. Это обоснованная стоимость предприятия для конкретного или предполагаемого владельца. Учитывает прирост прибыли от использования ноу-хау, планов реорганизации и др. предполагаемого владельца.</p>	<p>Ликвидационная стоимость. Это обоснованная стоимость продажи активов предприятия за вычетом общей суммы обязательств и затрат на продажу.</p>

Следующим шагом после выявления необходимого стандарта стоимости отражающего цели оценки - это выбор необходимых процедур и методов оценки.

1.2 Методы оценки стоимости бизнеса

Стоимость бизнеса является одним из основополагающих понятий рыночной экономики. Прогноз перспектив развития компании и разработка ее бизнес-плана, оценка целесообразности инвестиций, операции по оценке стоимости обеспечения в виде акций, сделки по купле-продаже пакетов акций предприятий, оценка деловой активности и многие другие сферы базируются на оценке стоимости бизнеса.

По мере развития рыночных отношений в российской экономике стоимость бизнеса начинает играть все большую роль в жизни отечественных компаний и предприятий. Это объясняется рядом факторов:

1. Уже прошедший интенсивный процесс приватизации собственности, активное проведение операций по купле-продаже предприятий, требующие адекватной оценки стоимости продаваемых предприятий;

2. Некорректность отражения в текущей финансовой документации вследствие активных инфляционных процессов стоимости фондов большинства действующих предприятий и необходимость правильного отображения стоимости активов;

3. Активный процесс выход многих отечественных компаний на международный финансовый рынок, который невозможен без отлаженного в компании процесса бизнес-планирования, отвечающего принятым в мире нормам [5, с.89].

Таким образом, процедуры оценки стоимости бизнеса прочно входят в повседневную деловую практику. Основные характерные случаи, когда возникает потребность в оценке стоимости предприятия приведены на рисунке 1.

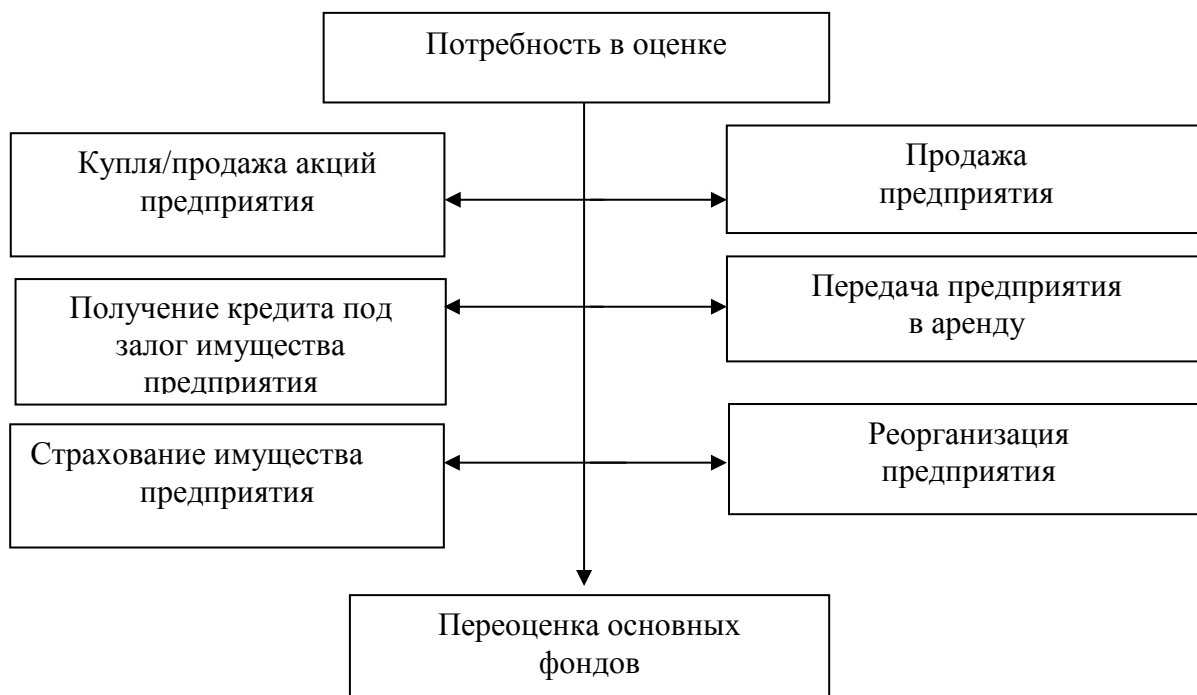


Рисунок 1 - Потребность в оценке

Действующее предприятие (бизнес) – производственно-экономический и имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. При осуществлении оценочной деятельности предприятие рассматривается как единое целое, в состав которого входят все виды имущества, права на это имущество, менеджмент и др.

Целью проводимой оценки стоимости бизнеса является расчет и обоснование рыночной стоимости предприятия.

В деловой практике различаются три основных подхода к оценке стоимости бизнеса:

- затратный подход;
- доходный подход.
- затратный подход на основе активов.

Эти подходы отличаются исходными положениями, которые лежат в основе каждого из них.

Затратный (имущественный) подход к оценке используется для целей:

- оценки стоимости государственных объектов;
- оценки стоимости объектов специального назначения (функционирующих без получения дохода) – школ, больниц и др.;
- переоценки основных фондов;
- для бухгалтерского учета основных фондов;
- другое

Затратный подход к оценке имущества предприятия предполагает определение его текущей стоимости на основе восстановительной стоимости объекта или стоимости замещения за вычетом накопленного износа. Восстановительная стоимость объекта – это стоимость воспроизводства точной копии объекта. Стоимость замещения - это объем затрат на возведение объекта, аналогичного по назначению оцениваемому, в рыночных условиях на дату оценки. Главной особенностью затратного подхода является поэлементная оценка имущества предприятия, при которой оцениваемый имущественный комплекс расчленяется на составные части, производится оценка каждой части и далее стоимость всего имущественного комплекса получается путем суммирования стоимостей его частей.

В рамках затратного подхода определения стоимости предприятия существует также прием, так называемый “метод чистых активов”. Суть этого метода заключается в том, что стоимость бизнеса предприятия, определяется по формуле (1), оценивается как разность между величиной его активов и объемом обязательств предприятия [19, с.88].

$$C_a = A_n - O = C_k, \quad (1)$$

где C_a - чистые активы,

A_n - активы предприятия,

O – обязательства,

C_k - собственный капитал.

При этом оценка “Активов” и “Обязательств” предприятия производится на дату оценки стоимости бизнеса с учетом реальной

ликвидности активов и объема обязательств. Одним из слагаемых при оценке величины активов является дебиторская задолженность. При оценке ее величины по “методу чистых активов” за основу берется балансовая стоимость дебиторской задолженности, которая корректируется на величину безнадежных долгов – той выручки, которую предприятие уже не рассчитывает получить в обозримом будущем или же получение которой проблематично.

В величину обязательств, напротив, включаются все долги предприятия, включая штрафы и пени, которые, возможно, не отражены в балансе.

Аналогичная корректировка проводится с другими статьями баланса.

Несмотря на очевидную простоту и наглядность, затратный метод не свободен от недостатков. Прежде всего, не учитывая перспектив развития предприятия и, в определенной мере, занижая все доходы предприятия и увеличивая его обязательства, он дает пессимистическую оценку стоимости бизнеса.

Данный подход наиболее адекватен целям оценки бизнеса (действующего коммерческого предприятия), так как, с приобретением последнего, покупатель связывает получение в будущем определенных доходов [19, с.88].

Поэтому стоимость такого актива может измеряться стоимостью будущих благ, аккумулированных доходов, выраженной в денежной форме на настоящий момент.

Техника расчета стоимости состоит в капитализации будущих доходов - свободного денежного потока бизнеса за вычетом долговых обязательств предприятия на момент оценки.

Капитализированный будущий свободный денежный поток рассчитывают двумя способами:

1. Мультипликаторный. Капитализация денежного потока рассчитывается как произведение какой-либо текущей характеристики финансово-экономической деятельности предприятия (выручка; прибыль до

налогообложения, вычета амортизации и процентов; прибыль до налогообложения, вычета процентов; чистой прибыли и др.) и соответствующего мультипликатора. Последний определяется по информации, получаемой с рынка продаж предприятий, сопоставимых с оцениваемым.

2. Базируется на моделировании будущей деятельности предприятия. С помощью модели осуществляется расчет свободного денежного потока во времени (помесячно, поквартально, по годам) в пределах так называемого горизонта планирования (обычно от 5 до 10 лет), капитализация денежного потока производится путем его дисконтирования и аккумулярования. Капитализация свободного денежного потока, генерируемого бизнесом, за пределом горизонта планирования, рассчитывается способом, аналогичным мультипликаторному.

Поскольку данный способ предполагает использование достаточно большого объема информации, то его применяют к определению “справедливой” цены пакета акций открытых акционерных компаний, информация о которых публикуется в листингах фондовых бирж. В листингах по каждой компании имеется информация для расчета ставки дисконтирования будущего свободного денежного потока, используемой при его капитализации.

В отличие от затратного метода, который фиксирует текущее положение бизнеса предприятия без учета перспективы его развития, доходный метод в значительной мере базируется на прогнозе развития предприятия. Поэтому, для динамично развивающихся компаний оценка стоимости бизнеса, полученная доходным методом, будет больше, чем оценка стоимости бизнеса, полученная затратным методом.

Особенностью сравнительного подхода к оценке бизнеса является ориентация итоговой величины стоимости, с одной стороны, на рыночные цены купли-продажи акций, принадлежащих сходным компаниям, с другой стороны на фактически достигнутые финансовые результаты.

В зависимости от целей, объекта и конкретных условий оценки сравнительный подход предполагает использование четырех основных методов:

1. Метод рынка капитала (в чистом виде данный метод используется для оценки миноритарного пакета акций)

2. Метод сделок (Ориентирован на цены приобретения предприятия в целом либо контрольного пакета акций)

3. Метод отраслевых коэффициентов (основан на использовании рекомендуемых соотношений между ценой и определенными финансовыми параметрами).

4. Метод сравнения продаж основан на сопоставлении и анализе информации о продаже аналогичных объектов, как правило, за последние 9-12 месяцев. Этот метод требует базы данных по совершенным сделкам, включающих информацию об условиях и ценах сделок, продавцах и покупателях.

При реализации метода сравнения продаж используется обычно следующая технология: на первом этапе выявляют недавние продажи сопоставимых объектов на соответствующем секторе рынка; на втором этапе проверяют достоверность информации о сделках; на третьем – вносят поправки к цене сопоставимых объектов с учетом различий между оцениваемым и каждым из сопоставимых объектов.

Основной задачей данного метода является получение достоверной информации о состоявшихся сделках.

Перечисленным подходам соответствуют следующие методы (рисунок 2):

Понятие	Доход	Затраты	Рынок
Подход	Доходный подход	Подход чистых активов	Рыночный подход
Методы	дисконтированная будущая прибыль	стоимость чистых активов	отношение цены и прибыли
	дисконтированный будущий денежный поток	ликвидационная стоимость	отношение цены и денежного потока
	капитализация нормированной прибыли	метод избыточных прибылей	отношение цены и валового дохода
	капитализация нормированного денежного потока		цена на одного подписчика
			отношение цены и стоимости активов
			прошлые сделки с акциями компании
			предложения о покупке компании

Рисунок 2 - Методы и подходы оценки стоимости

Наиболее точная картина оценки получится при применении всех трех подходов с последующим итоговым согласованием стоимости, при котором каждому результату присваивается свой весовой коэффициент. Помимо всего прочего при оценке бизнеса должен быть проведен анализ отрасли (текущее состояние и перспективы развития данного бизнеса), кратко охарактеризовано экономическое состояние региона, в котором находится компания.

При оценке бизнеса в зависимости от целей оценки, искомой стоимости, поставленных условий, состояния самого объекта и состояния экономической среды используют сочетание двух-трех методов, наиболее подходящих в данной ситуации.

Проводя выбор необходимых методов для проведения процесса оценки бизнеса необходимо представлять преимущества и недостатки, которые несет в себе каждый подход и метод (таблица 3).

Таблица 3 - Преимущества и недостатки методов и подходов оценки

	Рыночный подход	Доходный подход	Подход накопления активов
Преимущества	1. Полностью рыночный метод	1. Единственный метод учитывающий будущие ожидания	1. Основывается на реально существующих активах
	2. Отражает нынешнюю реальную практику покупки	2. Учитывает рыночный аспект (дисконт рыночный)	2. Особенно пригоден для некоторых видов компаний
		3. Учитывает экономическое устаревание	
Недостатки	1. Основан на прошлом, нет учета будущих ожиданий	1. Трудоемкий прогноз	1. Часто не учитывает стоимость НМА и goodwill
	2. Необходим целый ряд поправок	2. Частично носит вероятностный характер	2. Статичен, нет учета будущих ожиданий
	3. Труднодоступные данные		3. Не рассматривает уровни прибылей

Когда выбор необходимых методов оценки состоялся, в ход вступают расчетные процедуры. По окончанию процесса расчетов появляются 2-3 цифры (в зависимости от числа выбранных методов) отражающие стоимость предприятия. Итоговая величина стоимости предприятия определяется одним из двух базовых методов: математическим взвешиванием и субъективным (экспертным) взвешиванием. При выборе удельного веса каждого оцениваемого метода учитываются следующие факторы:

- Характер бизнеса и его активов;
- Цель оценки и используемое определение стоимости;
- Количество и качество данных, подкрепляющих каждый метод.

Вне зависимости от того, рассчитана ли стоимость бизнеса методами, основанными на прогнозе на будущее, или же за основу берутся ретроспективные данные, оценка бизнеса опирается на ряд ключевых

переменных. Их относительная важность может быть различной в зависимости от конкретной ситуации, но на заключение о стоимости влияют такие внутренние переменные, требующие корректировки, как:

- Размер оцениваемой доли бизнеса (контрольная или миноритарная);
- Наличие голосующих прав;
- Ликвидность доли и/или бизнеса;
- Положения, ограничивающие права собственности;
- Финансовое положение оцениваемого объекта;
- И др.

Более того, сумма стоимостей всех отдельных пакетов акций (долей бизнеса) может равняться, а может и отличаться от стоимости предприятия в целом. В большинстве случаев сумма стоимостей отдельных пакетов (долей) меньше стоимости всего предприятия, если бы оно было приобретено одним покупателем. Этот факт объясняется тем, что владение предприятием, оцениваемым как единое целое, сопряжено с иными правами и интересами, чем сумма всех интересов, взятых на миноритарной основе.

В данном параграфе мы рассмотрели теоретические основы трех методов оценки стоимости бизнеса – доходный, затратный, рыночный. Это было сделано для того, чтобы в последствии выбрать и воспользоваться подходящим для нашего исследования методом.

1.3 Этапы процесса оценки стоимости бизнеса

В процессе оценки стоимости бизнеса можно выделить три основных этапа:

- Сбор информации.
- Оценка стоимости бизнеса.
- Подведение итогов оценки.

Этапы сбора информации:

1. Первым этапом проведения оценки бизнеса является определение искомой стоимости в соответствии с существующими стандартами стоимости бизнеса. (см. "Введение в оценку стоимости бизнеса"). Определяются необходимые для оценки компании методы, наиболее подходящие в данном конкретном случае.

2. Подготовка информации для проведения оценки

В соответствии с определенными методами оценки определяется набор и объем необходимой информации. Информация может черпаться из нескольких источников, как-то: оцениваемая компания, фондовый рынок, различная статистическая информация, маркетинговые исследования и т.д. Эта информация должна охватывать:

- Характеристики предприятия, доли акционеров в капитале предприятия или ценных бумаг, подлежащих оценке, включая права, привилегии и условия, количественные характеристики, факторы, влияющие на контроль и соглашения, ограничивающие продажу или передачу.

- Общую характеристику предприятия, его историю и перспективы развития.

- Финансовую информацию о предприятии за предыдущие годы.

- Активы и обязательства предприятия.

- Общую характеристику отраслей, которые оказывают влияние на данное предприятие; их текущее состояние.

- Экономические факторы, оказывающие влияние на данное предприятие.

- Состояние рынка капиталов как источника необходимой информации, например, о возможных ставках дохода по альтернативном капитале вложениям, об операциях со свободно обращающимися акциями, о слияниях и поглощениях компаний.

- Данные о предыдущих сделках с участием оцениваемого предприятия, доли акционеров в капитале предприятия или его акций.

- Другую информацию, которую оценщик сочтет имеющей отношение к проведению оценки.

При проведении оценки бизнеса необходимо использовать бухгалтерскую отчетность и текущие финансово-экономические показатели компании. Время учета используемых данных и момент оценки между собой не согласованы. Расхождение данных во времени создает условия для появления в них различного рода искажений (изменение стандартов учета исходных данных, деноминация денежных единиц, колебания курса валют, структурные изменения цен и др.). Эти несоответствия порождают проблему корректировки всей используемой финансовой и бухгалтерской отчетности с целью приведения их к общему временному эталону, в роли которого выступает момент оценки.

Приведение и корректировка финансовой отчетности регулируются стандартом BVS-IX, этот процесс может включать в себя:

- Приведение финансовой информации об оцениваемой компании и компаниях-аналогах к единой основе.

- Пересчет отчетных стоимостей в текущие.

- Корректировка статей доходов и расходов таким образом, чтобы они достаточно полно характеризовали результаты деятельности компании за продолжительный период времени.

- Учет нефункционирующих активов и обязательств, и связанных с ними доходов и расходов.

- Приведение финансовой отчетности к единой основе.

В пределах государственной системы бухгалтерского учета компания всегда имеет свободу выбора методов ведения бухгалтерского учета. Этот выбор закрепляется в приказе "Об учетной политике предприятия" сроком на один год и может изменяться в течение ряда лет. Принцип составления бухгалтерской отчетности не требует отражения реальной рыночной стоимости тех или иных активов предприятия. В такой ситуации компании

предпочитают использовать те методы ведения бухгалтерского учета, которые позволят минимизировать налоги.

Оценка бизнеса требует получения стандартизированных данных, отражающих реальное рыночное и экономическое положение фирмы. Вследствие этого используемую бухгалтерскую отчетность компании необходимо привести к единому стандарту учета.

3. Корректировка используемой информации на инфляцию.

Оценка предприятия должна базироваться на реальных (очищенных от влияния инфляции) значениях используемых показателей. В условиях значительного изменения цен учетные значения стоимостных показателей существенно отличаются от их реальных значений. Таким образом, использование учетных данных требует их корректировки с учетом динамики цен, т.е. инфляции (или дефляции) и структурного изменения цен. Однако в современных условиях экономики РФ основным является искажающее влияние инфляции.

В теории финансового менеджмента существуют два альтернативных пути корректировки (очищения) показателей на влияние инфляции:

- прямая корректировка активов и денежных сумм на значения инфляционных показателей;
- учет влияния инфляции на активы и денежные суммы посредством включения в процедуру дисконтирования инфляционных показателей.

Различия в значении итоговых показателей при использовании указанных подходов являются незначительно мелкими в промышленно развитых странах с устоявшимся рынком и нормальным темпом инфляции. В странах с большими темпами инфляции или гиперинфляцией появляются различия в значениях итоговых показателей в зависимости от выбора того или иного подхода корректировки на инфляцию. При проведении оценки в РФ предпочтительнее использование методов, основанных на прямой корректировке денежных сумм на значения инфляционных показателей.

В качестве значений инфляционных показателей в зависимости от области действия компании могут использоваться: индекс цен предприятий производителей, индекс потребительских цен, значения девальвации основной валюты, или индекс цен может быть рассчитан для конкретной компании.

4. Оценка финансового положения компании

В процессе оценки бизнеса возникает необходимость предварительной проверки его финансового положения. Такая проверка позволяет получить важные справочные сведения об оцениваемой компании и выполнить расчет значений корректировочных показателей, необходимых для нахождения конечной стоимости бизнеса.

Для оценки финансового положения компании необходимо выбрать модель, позволяющую:

- учитывать выбранную модель корректировки показателей на влияние инфляции;
- отражать финансовое положение компании на момент оценки;
- установить соответствие финансового состояния требованиям экономической безопасности компании;
- определить излишек (дефицит) оборотного капитала компании.

Методика оценка финансового положения компании для целей оценки бизнеса может быть основана на одном из трех основных подходов.

1. Первый подход предполагает организацию дифференцированного учета всех долговых обязательств по срокам их погашения. Параллельно устанавливается интенсивность будущих денежных поступлений и проверяется их достаточность на отдельные моменты времени. Такой подход основан на использовании первичной информации по финансовым потокам. Систематизация этих сведений весьма трудоемка и реально осуществима только в компаниях, ведущих управление финансовыми потоками.

2. Второй подход основан на использовании специального баланса ликвидности, который позволяет устанавливать финансовое положение компании. При составлении баланса ликвидности все статьи бухгалтерского

баланса перегруппировываются в зависимости от скорости их оборота. Сопоставляя части активов, реализуемых к определенному сроку, с частями пассивов, которые к этому же сроку должны быть оплачены (погашены), устанавливается величина платежного излишка или платежного дефицита на определенный момент.

3. Третий подход основан на использовании показателей, вычисляемых на основе сравнения объема отдельных средств и источников, сложившихся по состоянию на конкретный момент времени (показатели ликвидности, показатели финансовой зависимости или автономии, показатели финансовой устойчивости и т.д.). Практическое использование любого варианта показателей связано с установлением критического уровня, позволяющего классифицировать финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности. Поскольку показатели служат лишь индикаторами и не позволяют прямо устанавливать степень платежеспособности, то этот метод не гарантирован от отсутствия ошибок. Однако в большинстве случаев он позволяет получить правильный диагноз истинного финансового положения предприятия, имеющий достаточную точность для его включения в последующую процедуру оценки предприятия. Также к достоинствам этого метода следует отнести высокую степень формализованности.

4. Четвертый подход - оценка рисков компании

Для целей оценки бизнеса риск следует определить, как степень неопределенности, связанной с получением ожидаемых в будущем доходов, иными словами, это опасность недостижения (отклонения) планируемого объема ожидаемых будущих доходов или риск не реализации прогноза.

Существует два подхода к трактовке элементов риска при проведении оценки:

- проведение понижающей корректировки ожидаемого будущего потока (прибыли, денежного потока, дивидендов и т.п.) с тем, чтобы отразить эту неопределенность;

- учет риска путем использования более высокой ставки дисконта при оценке ожидаемого потока с тем, чтобы отразить требуемую доходность как вознаграждение за риск.

Американские ученые Бирман и Шмидт рекомендуют вносить поправки в ожидаемый поток с помощью коэффициента, который отражает вероятность получения данного потока. Затем появляется возможность применить один и тот же дисконт (показатель стоимости капитала) для оценки всех альтернативных инвестиционных решений [13, с. 54].

На практике подход к учету риска путем использования более высокой ставки дисконтирования является наиболее часто применяемым. Экономический смысл используемого увеличения ставки дисконтирования заключается в поиске некоторого дополнительного дохода, превышающего безрисковую ставку, как компенсацию за риск владения этими активами.

Избирательный метод оценки бизнеса предусматривает проведение выполнения необходимых расчетных процедур, предусмотренных избранным методом оценки бизнеса – второй способ доходного подхода, т.е. метод дисконтированных денежных потоков, этот поток имеет определенные преимущества перед другими оценочными методологиями по следующим причинам:

- основан на составлении прогноза будущей деятельности компании, а не на ретроспективных данных;
- учитывает стоимость денег во времени;
- позволяет учесть ожидаемые изменения бизнеса.

При оценке дисконтированных денежных потоков аналитик составляет на некоторый период времени прогноз движения денежных средств, который может отразить любые изменения в финансовых потоках и тем самым учесть множество факторов, влияющих на финансовые потоки.

При составлении прогноза доходов в рамках некоторого прогнозного периода, необходимо учитывать риск, связанный с их получением, т.е.

необходимо оценить степень вероятности получения прогнозируемого денежного потока.

Расчеты стоимости можно производить как на номинальной (с учетом инфляции), так и на реальной (не учитывающей инфляцию) основе. Темпы инфляции определяются на основе оценки ретроспективных данных, оценка текущей рыночной ситуации и макроэкономического прогноза на ближайшие годы. Поскольку в условиях российской экономики сделать однозначный вывод относительно темпов рублевой инфляции достаточно сложно, а также принимая во внимание специфику ценообразования в российских компаниях в качестве основополагающего наиболее эффективно принять номинальный денежный поток в долларах США с предполагаемым темпом инфляции.

Необходимость выбора денежного потока, на основе которого будет определена стоимость бизнеса, связана с разной степенью риска, присущего финансовым и операционным потоками. В зависимости от цели оценки могут использоваться различные денежные потоки. Существует 2 основных вида денежных потоков: 1) бездолговой денежный поток; 2) денежный поток для собственного капитала.

Бездолговой денежный поток не учитывает суммы выплат процентов по кредиту и увеличение или уменьшение задолженности. Данный вид потока рассматривается с целью определения эффективности вложения капитала в целом. Полученные суммарные величины сопоставляются с полными инвестициями в бизнес, независимо от происхождения последних. Расчет бездолгового денежного потока:

$$B_{он} = Ч_{д} + B_{н} - П_{сок} + C_{сок} - K_{в} + I_{в}, \quad (2)$$

где $B_{он}$ - Бездолговой денежный поток

$Ч_{д}$ - Чистый доход (+ выплаты %, скорректированные на ставку налога обложения);

$B_{н}$ - Балансовые начисления (износ, амортизация);

$П_{сок}$ - Прирост собственного оборотного капитала;

$C_{сок}$ - Снижение собственного оборотного капитала;

$K_в$ - Капитальные вложения;

$I_в$ - Изъятия вложений.

Денежный поток для собственного капитала принимает во внимание изменение (как рост, так и уменьшение) долгосрочной задолженности, расчет долгового денежного потока определяют по формуле:

$$D_{нск} = Ч_д + B_н + У_{дз} - У_{М_{дз}} - П_{сок} + C_{сок} - K_в, \quad (3)$$

где $D_{нск}$ - денежный поток для собственного капитала;

$Ч_д$ - чистый доход после уплаты налогов;

$B_н$ - балансовые начисления (амортизация, износ);

$У_{дз}$ - увеличение долгосрочной задолженности;

$У_{М_{дз}}$ - уменьшение долгосрочной задолженности;

$П_{сок}$ - прирост собственного оборотного капитала;

$C_{сок}$ - снижение собственного оборотного капитала;

$K_в$ - капитальные вложения;

$I_в$ - изъятия вложений.

Для каждого вида денежного потока существует свой тип ставки дисконта, связанной с определенными рисками, типы ставок дисконта приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Типы ставок дисконта

Денежный поток	Ставка дисконта
Бездолговой денежный поток	Средневзвешенная стоимость капитала
Денежный поток для собственного капитала	Стоимость капитала собственника

Для определения размера денежного потока составляется прогноз валовых доходов и расходов компании за каждый временной промежуток прогнозного периода.

Для определения валовых доходов на основе оценки ретроспективных данных по предприятию, общеэкономических перспектив, перспектив развития отрасли с учетом конкуренции, спроса на услуги, планов менеджмента, готовится прогноз в отношении следующих факторов:

- перечень предлагаемых услуг,
 - объем предоставления услуг по каждому направлению, цены на услуги,
 - влияния инфляции на цены,
 - производственных мощностей и их расширения.
- Для определения величины затрат анализируются следующие данные:

- постоянные и переменные издержки, их соотношение,
- влияние инфляции на затраты,
- единовременные затраты и чрезмерные статьи расходов, имевшие место в прошлом, но которые в будущем не встретятся,
- будущие ставки налогов,
- износ, который определяется на основе имеющихся на текущий момент активов предприятия и анализа их будущего прироста и выбытия
- условия кредитных линий (в модели потока для собственного капитала).

Поскольку капиталовложения непосредственным образом влияют на конечную величину денежного потока, в целях оценки необходимо провести инвестиционную оценку, которая включает следующие компоненты:

- капиталовложения с целью замены основных активов предприятия по мере их износа, а также приобретения и строительства новых активов для расширения производственных мощностей в будущем,
- собственный оборотный капитал предприятия (сумма начального собственного оборотного капитала и дополнительного собственного оборотного капитала, необходимого для финансирования будущего роста предприятия),

- изменение остатка долгосрочной задолженности (получение и погашение ссуд) - в случае, если для расчетов выбрана модель денежного потока для собственного капитала.

При подведении итогов стоимости бизнеса учитываются факторы:

1. Корректировка стоимости

Вне зависимости от того, предпринимается ли попытка составить прогноз на будущее, или же за основу берутся ретроспективные данные, оценка бизнеса опирается на ряд переменных. Их относительная важность может быть различной в зависимости от конкретной ситуации, но во многих случаях на заключение о стоимости влияет такие внутренние переменные как:

- размер оцениваемой доли (мажоритарная или миноритарная);
- наличие голосующих прав;
- ликвидность компании (пакета);
- положения, ограничивающие права собственности;
- специальные привилегии;
- финансовое положение оцениваемого объекта;
- и др.

2. Ключевой внутренней переменной является финансовое положение оцениваемого объекта. Это наиболее важный качественный показатель состояния бизнеса, поскольку очевидно, что убыточный бизнес, находящийся на пороге банкротства, не может иметь схожую стоимостную оценку с прибыльным и платежеспособным.

Для целей учета финансового состояния при проведении оценки предприятия используется такой количественный показатель, как излишек (дефицит) оборотного капитала. Величина излишка (дефицита) оборотного капитала рассчитывается методом сопоставления требуемого и имеющегося оборотного капитала и имеющихся в наличии оборотных средств.

Если проведенная оценка финансового положения предприятия выявляет наличие излишка оборотного капитала, то его необходимо

прибавить к полученной цене предприятия, поскольку та величина выражает имеющиеся в наличии невостребованные высоколиквидные активы.

В случае выявления дефицита оборотного капитала, его необходимо вычесть из полученной цены предприятия, поскольку эта величина представляет собой денежные средства, которые владелец (инвестор) предприятия должен вложить в предприятие с целью обеспечения его бесперебойного функционирования в будущем.

3. Одной из наиболее важных переменных, влияющих на стоимость бизнеса, является степень контроля.

Стоимость контроля зависит от возможности осуществлять любое право или весь набор прав, обычно связанных с контролем над предприятием. При оценке влияния контроля следует определить наличие или отсутствие в данном конкретном случае различных элементов контроля и принять во внимание влияние каждого элемента на стоимость контроля. Ниже приводится список некоторых из наиболее общих прерогатив контроля:

- избирать директоров и назначать менеджмент;
- определять вознаграждение и привилегии менеджмента;
- принимать политику и вносить изменения в направление работы предприятия;
- приобретать или ликвидировать активы;
- отбирать людей, с которыми должен вестись бизнес и будут заключаться контракты;
- принимать решения о поглощении других предприятий;
- ликвидировать, расформировывать, распродавать компанию;
- продавать или приобретать собственные акции компании;
- регистрировать акции компании для публичного выпуска;
- объявлять и выплачивать дивиденды;
- вносить изменения в уставные документы или правила внутреннего распорядка.

Исходя из вышеприведенного списка, видно, что лицо, владеющее контрольным пакетом в предприятии, обладает некоторыми очень ценными правами, отсутствующими у акционера, не находящегося в подобном положении. Каждый конкретный случай должен рассматриваться отдельно, с учетом степени контроля или же его полного отсутствия. В том случае, когда отсутствует любой из элементов контроля, оценочная стоимость контрольного пакета должна быть уменьшена. Если же в миноритарном пакете присутствует какой-либо значительный элемент контроля, то он также должен быть учтен при его оценке.

Существуют три подхода к учету стоимости неконтрольного пакета бизнеса:

- Пропорциональная часть стоимости всего предприятия минус соответствующие скидки.
- Прямое сравнение с продажами других неконтрольных пакетов.
- Подход "снизу-вверх". Начиная с нулевой отметки, последовательно суммируются все имеющиеся элементы стоимости неконтрольного пакета.

4. Пригодность к быстрой реализации (ликвидность) определенно повышает стоимость бизнеса и, напротив, отсутствие ликвидности снижает ее стоимость по сравнению с сопоставимым, однако, высоколиквидным бизнесом. Другими словами, рынок выплачивает премию за ликвидность и снижает цену при ее отсутствии.

Поскольку пакеты закрытых компаний не обращаются на высоколиквидном рынке открытых компаний, то доля в закрытой компании стоит обычно меньше, чем сопоставимые с ними по другим параметрам пакеты открытых компаний. На относительную ликвидность различных пакетов влияет множество факторов. Значение может иметь также и величина доли. В некоторых случаях легче продать более мелкую долю, в других - наоборот. С течением времени важность фактора ликвидности в оценке бизнеса получает все большее признание. Многочисленные рекомендации и

факты свидетельствуют, что непригодность к продаже снижает стоимость акций (или доли) закрытых компаний по сравнению с акциями публичных компаний в среднем на 35-50%.

Отсутствие ликвидности у пакета может быть учтено одним из трех способов:

- увеличением ставка дисконта с тем, чтобы она учитывала недостатки, связанные с неликвидностью;
- скидка на неликвидность может быть сделана отдельно;
- скидка на ликвидность может быть учтена в процессе корректировки на риск.

5. Основной управленческий персонал.

Возможно, наиболее высокой качественной характеристикой многих закрытых компаний является их зависимость от одной или нескольких ключевых фигур управленческого персонала. В некоторых случаях этот фактор может оказаться настолько важным, что при оценке стоимости на него следует сделать отдельную специальную корректировку.

6. Низкая диверсифицированность производства.

Для многих закрытых компаний характерен очень узкий набор выпускаемой продукции, что может увеличить их риски или ограничить их возможности в сопоставлении с другими фирмами. Узость производственного ассортимента может стать ограничителем как категорий потенциальных потребителей, так и числа потенциальных потребителей в каждой категории. Она способна также увеличить риски, связанные с дефицитом некоторых основных видов сырья и материалов или с началом выпуска новых конкурентоспособных продуктов.

7. Прочие факторы.

Прочие факторы, которые следует принимать во внимание в различных случаях, включают ее положение в отрасли, масштабы и качество активов в сопоставлении с другими компаниями, образовательные и учебные программы.

В первой главе нами были рассмотрены подходы, методы и этапы оценки стоимости бизнеса. Их виды, сущность, отличительные особенности, а также особенности применения. Данная информация поможет нам в дальнейшем определиться с выбором того подхода и метода оценки стоимости бизнеса организации, который мы будем использовать для проведения исследования.

2 Финансово-экономическая модель предприятия

2.1 Оценка финансового состояния ООО «МАГНИТ»

Общество с ограниченной ответственностью «МАГНИТ» учреждено решением единственного участника от «01» ноября 2010 г. и действует на основании Устава, Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также иного применимого законодательства. Руководством предприятия было принято решение заняться розничной торговлей (пищевыми продуктами; бытовой химией; косметическими и парфюмерными товарами). В этом же году было приобретено в собственность ООО нежилое здание по адресу ул. 60, лет Октября, а в 2011 году были приобретены помещения по адресам ул. Читинская и пр-т им. Газеты Красноярский Рабочий.

Из-за того, что на данный момент розничная торговля не приносит желаемого размера доходов, руководством организации было принято решение постепенно закрывать отделы розничной торговли и освобождающиеся площади сдавать в аренду.

Оценка предприятия ООО «МАГНИТ» проводилась на основе бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах).

Оценка финансового состояния включает в себя следующие блоки:

1. Предварительный обзор баланса.
2. Оценка имущественного положения.
3. Оценка платежеспособности.
4. Оценка деловой активности предприятия.

Сведения о размещении и использовании активов, которые являются средствами формирования собственного капитала, и пассивами – источниками формирования собственного капитала и обязательств, представленные в бухгалтерском балансе характеризуют финансовое состояние предприятия.

Факторы, определяющие финансовое состояние предприятия:

А. Пополнение собственного оборотного капитала и выполнение финансового плана;

В. Скорость оборачиваемости оборотных средств.

Можно сказать, что оповещающим показателем финансового состояния предприятия является платежеспособность, в то время как общее финансовое состояние, которое определяется всей совокупностью хозяйственных факторов, выступает обобщающим показателем. Платежеспособность подразумевает способность вовремя рассчитываться с поставщиками товаров и материалов, с персоналом по оплате труда, вовремя возвращать кредиты и займы, а также вносить необходимые платежи в бюджет. Так же для оценки финансового состояния используется отчет о финансовых результатах так как реализация финансового плана зависит от хозяйственной деятельности организации в целом. И, следовательно, финансовое положение организации определено всей совокупностью хозяйственных факторов.

Основными задачами экономического анализа финансового состояния организации являются:

- Оценка использования финансовых ресурсов организации;
- Выявление финансовых резервов организации;
- Улучшение взаимоотношений с финансовыми и кредитными организациями.

Система показателей и аналитических таблиц является основой оценки экономического потенциала организации, а также эффективности его использования.

Для оценки финансового состояния деятельности ООО «МАГНИТ» нами был использован баланс организации за 2013 год, 2014 год, на 31 декабрь 2015 года. Период анализа 2013 – 31.12.2015 года.

Начнем рассмотрение баланса с внеоборотных активов организации (раздел 1 бухгалтерского баланса). Внеоборотные активы на начало отчетного периода составляют 102 800 рублей, а к концу отчетного периода они

возрастают до 838 900 рублей. Во внеоборотные активы входят основные средства, НМА и НИОКР, капитальные вложения, а также долгосрочные финансовые вложения. ООО «МАГНИТ» не делает вложений в материальные ценности и в долгосрочных финансовых вложениях (рисунок 3).

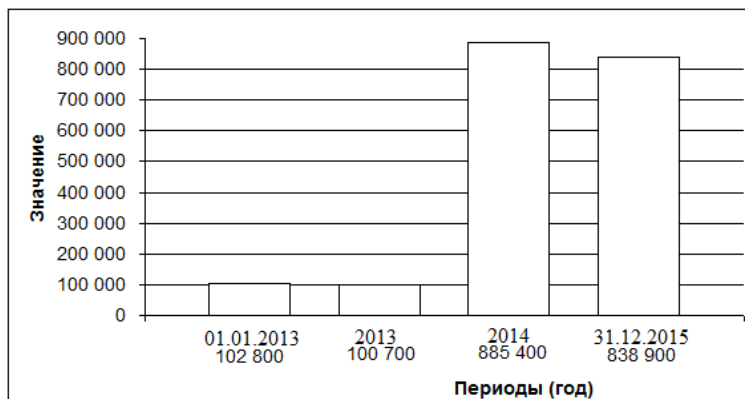


Рисунок 3 - Внеоборотные активы

Далее рассмотрим оборотные активы – на начало периода они составляют 759 300 рублей (строка 1210), а на конец периода данная сумма падает до 201 000 рублей. У организации есть краткосрочная дебиторская задолженность. В течение всего периода она то снижается, то увеличивается. Запасы на начало периода составили 581 000 рублей, а на конец – 136 600 рублей. У ООО «МАГНИТ» не имеется краткосрочных финансовых вложений. Баланс актива на начало периода составил 862 100 рублей, а на конец периода 1 039 900 рублей (рисунок 4).

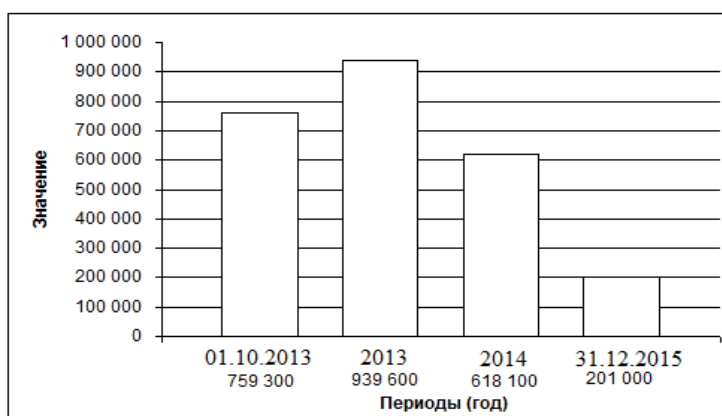


Рисунок 4 - Оборотные активы

Переходим к рассмотрению пассива баланса. Уставный капитал организации (строка 1310) составляет 400 000 рублей и в течение всего оцениваемого периода не меняется. Добавочный капитал (строка 1350) как на начало периода, так и на конец периода составил 115 300 рублей, что свидетельствует о его неизменности. Организация не имеет нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Однако, на протяжении всего отчетного периода имеется кредиторская задолженность (строка 1520). Данная задолженность состоит из:

- Задолженности перед поставщиками – 561 100 рублей (в течение всего периода уменьшается и уходит в 0);
- Задолженность перед персоналом по оплате труда – 79 300 рублей и к концу отчетного периода данная сумма возрастает до 83 400 рублей;
- Задолженность перед внебюджетными фондами на конец периода составила 13 400 рублей;
- Задолженность по налогам и сборам изменяется в течении всего отчетного периода от 32 100 рублей периодически повышаясь и на конец периода снизилась до 37 900 рублей, соответственно.
- Прочие кредиторы также изменяются периодически, повышаясь с 28 500 рублей, и снижаются до 39 900 рублей.

Валюта баланса на начало анализируемого периода составляет 862 100 рублей.

На конец отчетного периода видно, что:

1. В активе баланса:
 - снижение суммы внеоборотных активов за счет уменьшения стоимости основных средств до 838 900 рублей, что говорит об уменьшении рабочей мощности предприятия;
 - уменьшились запасы предприятия до 136600 рублей;
 - снижается дебиторская задолженность;
 - прирост денежных средств.
2. В пассиве баланса:

– на конец отчетного периода нераспределенная прибыль (строка 470) составляет 7400 рублей, что показывает более эффективную работу предприятия;

– кредиторская задолженность (краткосрочная) – уменьшается, но предприятие взяло дополнительный займ в размере 742200 рублей;

– валюта баланса на конец отчетного периода 1039900 рублей.

Все вышеперечисленное говорит о том, что у ООО «МАГНИТ» нестабильное общее финансовое состояние, ослаблена финансовая устойчивость и наблюдается снижение эффективности функционирования. Имеющееся положение организации, вероятнее всего, является результатом неэффективного использования имеющихся ресурсного потенциала и резервов ООО «МАГНИТ». А также значительное влияние мог оказать тот факт, что организация проявляет недостаточно гибкости при изменении окружающей среды и ситуации на рынке.

Оценка имущественного положения сводится к определению стоимости имущества предприятия, его структуры и источников формирования.

Согласно форме 2: Отчет о прибылях и убытках, данные за 2013 год [прил.2 стр.74] самые привлекательные как по розничной торговле, так и по аренде, чем за 2015 год. Прибыль от реализации на данном предприятия возросла, себестоимость возросла, валовая прибыль уменьшилась, коммерческие расходы уменьшились также, но появились управленческие расходы. Убыток от продаж за период 2013 года составлял 32 000 рублей, в 2014 году 904 000 рублей, на конец отчетного периода 15 500 рублей. Прибыль от аренды составила в 2013 году 55 100 рублей, но затем к концу отчетного периода снижается до –262 900 рублей. Фирме необходимо повышать валовую прибыль и понижать управленческие расходы, а также обратить внимание на себестоимость.

Далее проводим структурный анализ активов и пассивов.

Оценка активов представлена в таблице 5. В течении всего периода все внеоборотные активы составляют основные средства, что показывает ориентированность предприятия на создание материальных условий.

Доля оборотных активов постепенно возрастает, это в основном связано с уменьшением запасов. Если сопоставлять с финансовыми результатами (прибылью), которая на конец оцениваемого периода составляет 8 388 800 рублей. В данном случае уменьшение оборотных активов обусловлено повышением деловой активности (рисунок 5 и 6).

Структуру средств предприятия характеризует коэффициент имущества производственного назначения:

$$K_{н.и.м.} = O_{ср.} + H_{стр.} + П_з + H_{пр.} / I_a, \quad (4)$$

где $K_{н.и.м.}$ - коэффициент имущества производственного назначения;

$O_{ср.}$ - основные средства;

$H_{стр.}$ - независимое строительство;

$П_з$ - производственные запасы;

$H_{пр.}$ - независимое производство;

I_a - итог актива.

Нормальное значение $K_{н.и.м.} \geq 0,5$. Для данного предприятия $K_{н.и.м.}$ на начало оцениваемого периода составляет 0,79, затем повышение и снижение до 0,68 в 2014 году, к концу оцениваемого периода составляет 0.93, что соответствует норме. Данный показатель говорит о том, что у предприятия много производственных площадей.

Оценка структуры пассивов представлена реальным собственным капиталом (РСК) и заемными средствами (ЗС). Оценка структуры пассивов изложен в таблице 6.

РСК представлен итогом раздела 3, доходами будущих периодов и резервами предстоящих расходов за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров, задолженности участников по взносам в уставной капитал, целевых финансирований и поступлений.

Для данного предприятия РСК в течение отчетного периода изменен с 7,76 после резкого падения возрос до 11,84%, что говорит о том, что предприятию недостаточно собственных средств. Заемные средства в течении периода имеют очень высокий показатель. Промежуточные значения обусловлены временным увеличением и снижением заемного капитала.

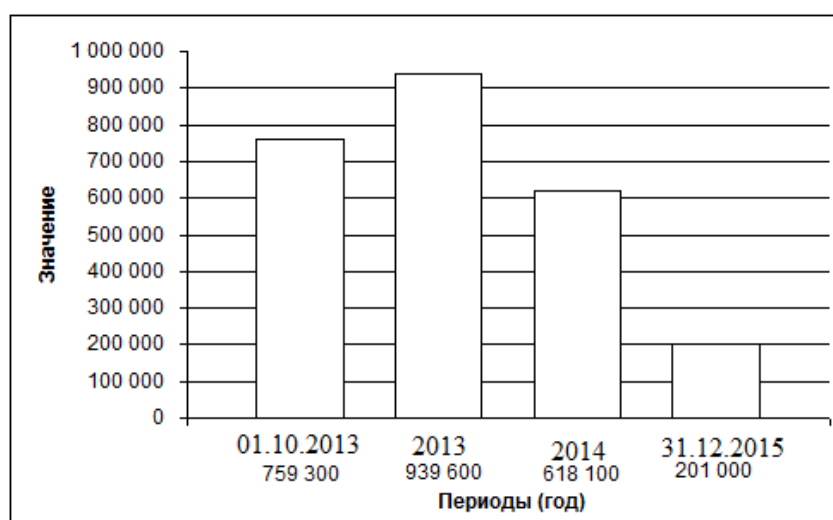


Рисунок 5 - Оборотные активы



Рисунок 6 – Внеоборотные активы

Таблица 5 - Структура активов на отчетный период (руб.)

Показатель	Абсолютное значение				Относительное значение				Изменения					
	01.01.2013	2013	2014	31.12.2015	01.01.2013	2013	2014	31.12.2015	абсолютные			относительные		
Внеоборотные активы	102800	100700	885400	838900	14,3	9,7	58,9	80,7	-21000	784700	-46500	-4,6	49,2	21,8
Оборотные активы	759300	939600	618100	201000	85,7	90,3	41,1	19,3	180300	-321500	-417100	4,6	-49,2	-21,8
Итого	862100	1040300	1503500	1039900	100	100	100	100	178200	463200	-463600	0	0	0

Таблица 6 - Оценка структуры пассивов.

Показатели	Абсолютное значение				Относительное значение				Изменения					
	01.01.2013	2013	2014	31.12.2015	01.01.2013	2013	2014	31.12.2015	абсолютные			относительные		
									2013	2014	31.12.2015	2013	2014	31.12.2015
РСК	66200	-13900	-886500	123100	7,67	-1,33	-58,96	11,84	-80100	-872600	-763400	-9	-57,63	70,8
Заемные средства	795900	1054200	2390000	916800	92,33	101,33	158,96	88,16	258300	1335800	-1473200	9	57,63	-70,8
Итого	862100	1040300	1503500	1039900	100	100	100	100	178200	463200	866400	0	0	0
К авт	0,08	-0,013	-1,43	0,13	0,08	-0,01	-0,37	0,13	-0,3	-0,65	0,52	-1	-1	-1
К заемные/ собственные средства	12,02	758,4	268	7,44	12,04	-76,19	-2,7	7,44	-3,22	-1,53	1,93	-1	-1	-1

ЗС включает долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства без учета доходов будущих периодов. Также сюда входят целевые финансирования и поступления.

При оценке пассивов рассчитываются два коэффициента:

1. коэффициент автономии

$$K_{авт.} = PCK / O_{в.и.с.л.}, \quad (5)$$

где PCK – реальный собственный капитал;

$O_{в.и.с.л.}$ - общая величина источников средств предприятия.

Нормальное значение $K_{авт} \geq 0,5$. В данном случае коэффициент меняется от 0,08 на начало отчетного периода, после резкого падения поднимается до 0,13 на конец отчетного периода. Данный факт говорит о том, что у предприятия не хватает резервов.

2. коэффициент соотношения заемных и собственных средств

$$K_{з/с} = Z_{зп.} / PCK, \quad (6)$$

где $Z_{зп.}$ - заемные средства;

PCK – реальный собственный капитал.

нормальное значение $K_{з/с} \leq 1$. У данного предприятия на конец отчетного периода, так же как и начало периода, данный коэффициент очень высок, что говорит PCK < ЗС, то есть является неблагоприятным фактором.

В целом оценка имущественного положения ООО «МАГНИТ» говорит об относительной стабильности предприятия. Коэффициент имущества производственного назначения ($K_{им.пр.назн.}$) соответствует нормальному значению. Показатель реального собственного капитала (PCK) намного меньше заёмных средств, поэтому, согласно финансовым результатам, для эффективной работы его недостаточно. Предприятие не формирует источники собственных средств, направленных на развитие основной деятельности, что является неблагоприятным фактором.

Финансовая устойчивость - это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. В

результате осуществления какой - либо хозяйственной операции финансовое состояние предприятия может остаться неизменным, либо улучшится или ухудшится.

Сущность оценки платежеспособности заключается в выявлении обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Для оценки используют ряд показателей. В данной работе рассчитаны показатели на период.

1. Коэффициент общей платежеспособности (K_{on}). Он характеризует платежеспособность предприятия как способность покрывать обязательства всеми активами (рисунок 7).

$$K_{on} = A_n / O , \quad (7)$$

где $A_{np.}$ - активы предприятия;

O – обязательства.

нормальное значение $K_{on} \geq 2$.

В нашем случае он ниже нормы, что свидетельствует о почти равном соотношении активов и обязательств.

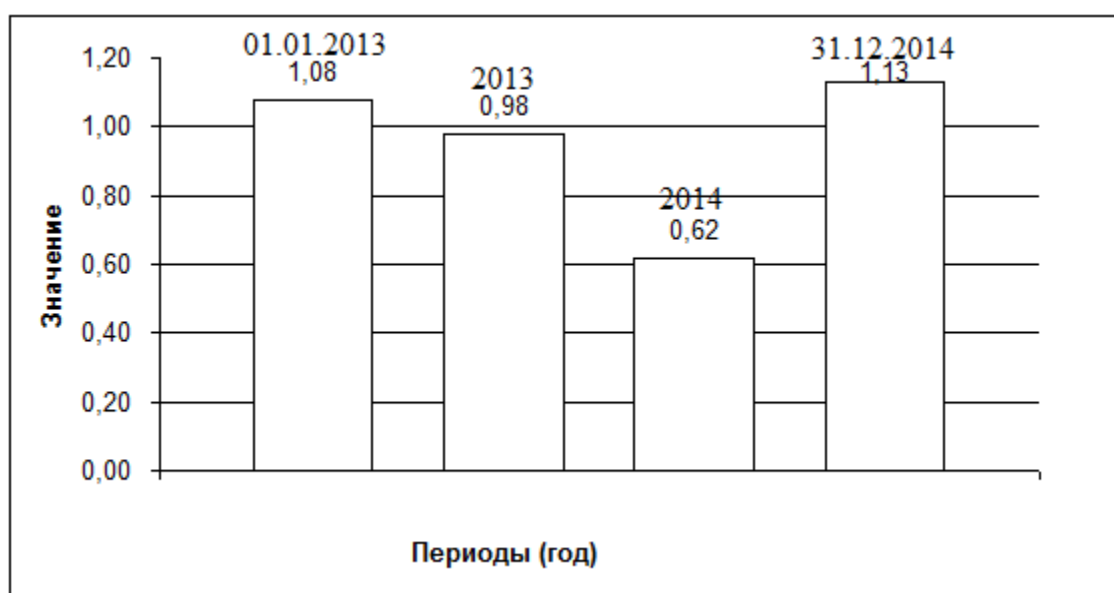


Рисунок 7 - Коэффициент общей платежеспособности

2. коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{абс.л}$) отражает часть краткосрочной задолженности, которую предприятие в состоянии покрыть за счет денежных средств и краткосрочных вложений (рисунок 8).

$$K_{абс.л} = D_{ср.} / K_{ср.об.}, \quad (8)$$

где $D_{ср.}$ - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

$K_{ср.об.}$ - краткосрочные обязательства.

нормальное значение $K_{абс.л} \geq 0,2$.

На начало периода $K_{абс.л}$ 0,025 и 0,043 на конец периода. Это обусловлено небольшим притоком денежных средств у предприятия. Таким образом, видим, что предприятие погашает свою краткосрочную задолженность. Его положение относительно $K_{абс.л}$ улучшается.

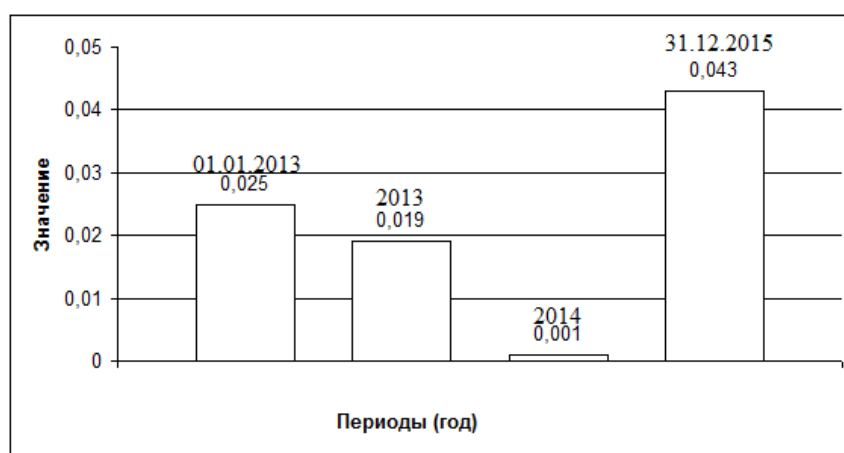


Рисунок 8 - Коэффициент абсолютной ликвидности

3. коэффициент покрытия (K_n). Отражает платежные возможности при условии погашения дебиторской задолженности и реализации запасов:

$$K_n = D_{ср.} + \Phi_{вл.} + D_{т.зад.} + З_{с НДС} / K_{ср.об.}, \quad (9)$$

где $D_{ср.}$ - денежные средства;

$\Phi_{вл.}$ - финансовые вложения;

$D_{т.з.}$ - дебиторская задолженность;

$Z_{\text{ндс}}$ - запасы с учетом НДС;

$K_{\text{ср.об.}}$ - краткосрочные обязательства.

нормальное значение $K_n \geq 2$.

В нашем случае K_n меняет свое значение от 0,95 до 0,21 на начало и конец периода, что говорит о том, что средства от реализации запасов не покрывают текущие долги на конец периода. Следовательно, предприятие не улучшило свои результаты работы относительно K_n , что произошло за счет уменьшения запасов продукции предприятия (рисунок 9).

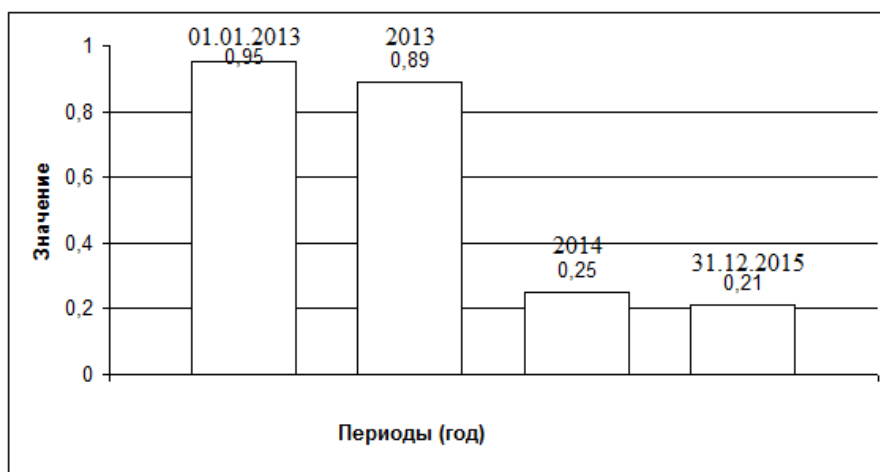


Рисунок 9 - Коэффициент покрытия

4. коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{т.л.}}$), отражает какую часть текущей задолженности предприятие может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности:

$$K_{\text{т.л.}} = \frac{D_{\text{ср.}} + K_{\text{ср.ф.в.}} + D_{\text{зд.}}}{K_{\text{ср.об.}}}, \quad (10)$$

где $D_{\text{ср.}}$ - денежные средства;

$K_{\text{ср.ф.в.}}$ - краткосрочные финансовые вложения;

$D_{\text{зд.}}$ - дебиторская задолженность;

$K_{\text{ср.об.}}$ - краткосрочные обязательства.

нормальное значение $K_{\text{т.л.}} \geq 1$.

На данном предприятии на начало периода $K_{т.л} = 0,22$, на конец периода 0,07. За счет понижения дебиторской задолженности, отсутствием денежных средств и финансовых вложений, предприятие уменьшило свою деятельность по сравнению с началом оцениваемого периода (рисунок 10).

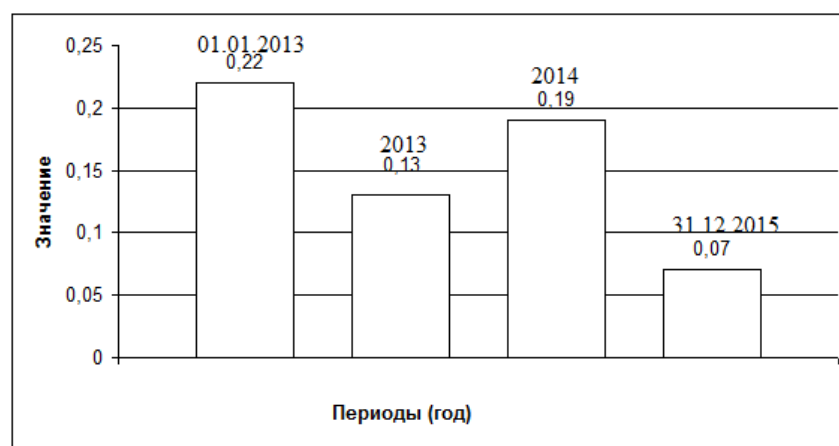


Рисунок 10 - Коэффициент текущей ликвидности

5. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{об.о.с}$)

$$K_{об.о.с} = K - B_a / O_a , \quad (11)$$

где K – капиталы и резервы;

B_a - внеоборотные активы;

O_a - оборотные активы.

нормальное значение $K_{об.о.с} > 0,1$.

Этот коэффициент для рассматриваемого предприятия в течении отчетного периода ниже нормы. На начало периода $K_{об.о.с} = -0,04$, на конец периода $K_{об.о.с} = -3,56$, что показывает низкую обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами. За оцениваемый период предприятие уменьшило сумму оборотных активов (рисунок 11).

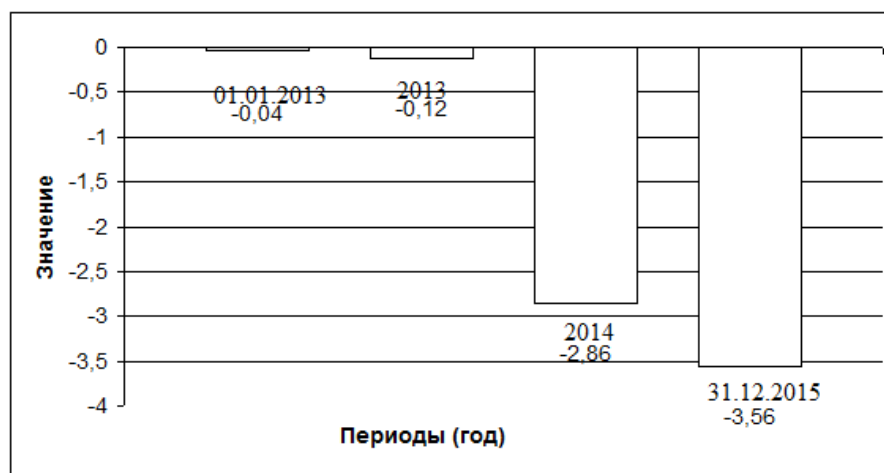


Рисунок 11 - Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

б. коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности ($K_{\text{в(у)пл}}$)

$$K_{\text{в(у)пл}} = \frac{K_{\text{н.н.г}} + \left[\frac{\text{период}_\text{восстановления(утраты)платежеспособности}}{\text{длительность}_\text{отчетного_периода}} \right] * \Delta K_n}{\text{нормативное}_\text{значение}_K_n(2)} \quad (12)$$

если $K_{\text{в(у)пл}} > 1$, то наблюдается тенденция восстановления платежеспособности; если $K_{\text{в(у)пл}} < 1$, то тенденция утраты.

Для нашего предприятия на начало периода $K_{\text{в(у)пл}} = 0,58$, следовательно, наблюдается снижение платежеспособности, что плохо характеризуется. На конец периода $K_{\text{в(у)пл}} = 0,59$, что характеризует о восстановлении платежеспособности после падения коэффициента в 2014 году до 0,13. Предприятие не платежеспособно в течении всего отчетного периода.

Предприятию необходимо обрести стабильность, а также повысить значение «отстающих» показателей и не понижать значение эффективных (рисунок 12).

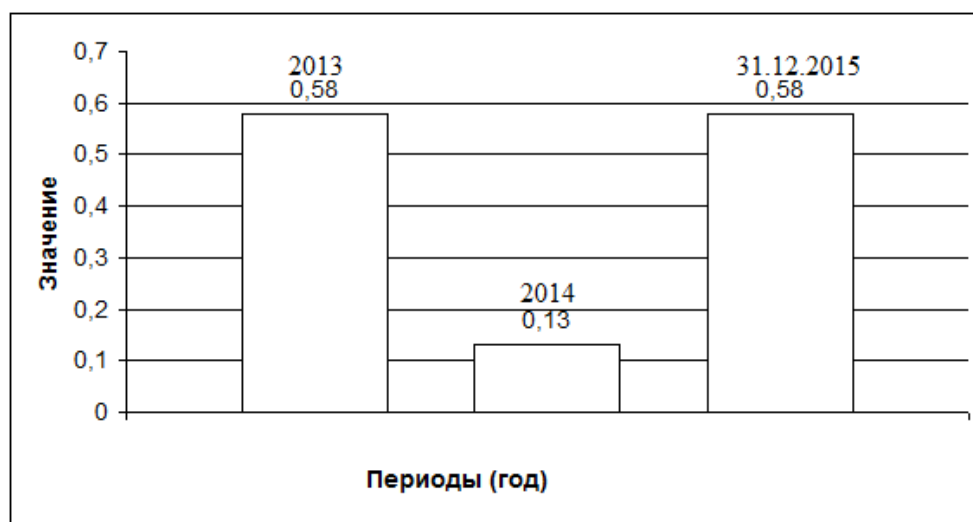


Рисунок 12 - Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности

7. Коэффициент маневренности – отражает, какая часть собственного капитала предприятия находится в мобильной форме (рисунок 13),

$$K_m = O_{cp.} / PCK , \quad (13)$$

где $O_{cp.}$ - оборотные средства;

PCK – реальный собственный капитал.

нормальное значение K_m неизвестно.



Рисунок 13 - Коэффициент маневренности

Таблица 7 - Сводная таблица коэффициентов платежеспособности

	1.01.2013	2013	2014	31.12.2015	Изменения		
					2013	2014	31.12.2015
$K_{on} \geq 2$	1,08	0,98	0,62	1,13	-0,1	-0,36	0,51
$K_{абс.л} \geq 0,2$	0,025	0,019	0,001	0,043	-0,006	-0,018	0,042
$K_n \geq 2$	0,95	0,89	0,25	0,21	-0,06	-0,64	-0,04
$K_{т.л} \geq 1$	-0,22	0,13	0,19	0,07	0,7	0,6	-0,12
$K_{об.о.с} > 0,1$	-0,04	-0,12	-2,86	-3,56	-0,08	-2,74	-0,7
$K_{в(у)пл} > 1$		0,58	0,31	0,58			
K_M	11,46	-67,59	-0,69	1,63	-79,05	66,9	2,32

По результатам проведенных расчетов можно сделать выводы, что общее состояние платежеспособности ООО «МАГНИТ» на начало периода не привлекательно для дополнительного финансирования со стороны. Основные показатели не соответствуют норме. Предприятие является неплатежеспособным. К концу оцениваемого периода коэффициенты платежеспособности изменились неравномерно: уменьшились $K_{абс.ликвидности}$, $K_{текущей_ликвидности}$ (показатели ниже нормы); уменьшился $K_{покрытия}$, $K_{обеспеченности_осн._средствами}$; $K_{восстан.(утраты_платежесп_ности)}$ увеличился (таблица 7). Однако, несмотря на повышение отдельных показателей на конец оцениваемого периода у предприятия в целом снизилась платежеспособность.

2.2 Оценка деловой активности ООО «МАГНИТ»

Оценка деловой активности показывает, на сколько ООО «МАГНИТ» хорошо работает в данной сложившейся ситуации. Рассмотрим некоторые показатели деловой активности.

1. оборачиваемость чистых активов:

$$O_{ч.а.} = B_p / \sum ч.а. , \quad (14)$$

где $O_{ч.а.}$ - оборачиваемость чистых активов;

B_p - выручка от реализации;

$\sum ч.а.$ - сумма чистых активов (стоимость активов – нематериальные активы – долги).

на 2013 год = 8825400/700500=12,59

на 2014 год = 7584300/1031000=7,35

на 2015 год = 8388800/1007800=8,32

В течение оцениваемого периода данный показатель изменяется и к концу оцениваемого периода достигает 8,32, что говорит о падении оборачиваемости чистых активов и, как следствие, ухудшение деловой активности.

2. оборачиваемость оборотных фондов:

$$O_{об.ф.} = B_p / \sum об.ф. , \quad (15)$$

где B_p - выручка реализации;

$\sum об.ф.$ - сумма оборачиваемых фондов.

на 2013 год = 8825400/939300=9,39

на 2014 год = 7584300/618100=12,27

на 2015 год = 8388800/201000=41,7

Оборачиваемость оборотных фондов возросла с 9,39 до 41,7, что говорит об улучшении картины деловой активности. Это обусловлено ростом прибыли от продаж.

3. оборачиваемость запасов:

$$O_z = B_p / \sum з. , \quad (16)$$

где B_p - выручка от реализации;

$\sum_{з.}$ - сумма запасов.

на 2013 год = 8825400/798500=11,05

на 2014 год = 7584300/141800=53,48

на 2015 год = 8388800/136600=61,41

Оборачиваемость запасов в оцениваемом периоде изменяется с 11,05 до 61,41. Этот показатель несмотря на снижение запасов высок из-за повышения прибыли.

4. оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$O_{кр.зад.} = B_{р.} / \sum K_{м.з.}, \quad (17)$$

где $B_{р.}$ - выручка от реализации;

$\sum K_{м.з.}$ - сумма кредиторской задолженности.

на 2013 год = 8825400/1054200=8,37

на 2014 год = 7584300/2390000=3,17

на 2015 год = 8388800/916800=9,15

Оборачиваемость кредиторской задолженности меняется с 8,37 на 3,17 затем повышается до 9,15. Данный фактор характеризуется положительно.

5. оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$O_{дт.з.} = B_{р.} / \sum д_{м.з.}, \quad (18)$$

где $B_{р.}$ - выручка от реализации;

$\sum д_{м.з.}$ - сумма дебиторской задолженности.

на 2013 год = 8825400/120200=73,42

на 2014 год = 7584300/472500=16,05

на 2015 год = 8388800/32100=261,33

Оборачиваемость дебиторской задолженности к концу оцениваемого периода возросла значительно. Это показывает, что предприятие стало более рационально размещать дебиторскую задолженность.

Оценка деловой активности показала, что предприятие стало более активно на конец отчетного периода по сравнению с началом года.

Также включим сюда оценку финансовой устойчивости. Исходя из целей, поставленных в данной работе, более приемлемо использовать для оценки финансовой устойчивости ООО «МАГНИТ» относительные показатели. Эти коэффициенты, рассчитанные в таблице (8).

Из данных таблицы можно сделать выводы о состоянии каждого коэффициента и о финансовой устойчивости предприятия в целом.

1. Коэффициент независимости на ООО «МАГНИТ» на начало периода составляет 0,07, что меньше рекомендуемой нормы, следовательно предприятие имеет собственных средств меньше, чем заемных и что говорит о его финансовой зависимости от кредиторов;

2. Тенденция уменьшения заёмных средств может в будущем уменьшить зависимость предприятия от привлеченных средств;

3. Коэффициент маневренности собственных средств равен нулю, что говорит о том, что у предприятия недостаточно собственных средств.

4. Коэффициент реальной стоимости основных и материальных оборотных средств, в течении оцениваемого периода составляет 0,67 на начало периода, а к концу отчетного периода снизился и составил 0,13. Такое положение сильно влияет на финансовое положение предприятия, т. к. имущество произвольного назначения составило в итоге 13% в имуществе предприятия.

5. Коэффициент реальной стоимости основных средств на конец периода также выше нормативного и составляет 0,8%, на начало периода 0,11%, что свидетельствует о высокие доли основных средств в имуществе предприятия.

Таблица 8 - Показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Способ расчета(строки)	Норма	Пояснения	1.01.2013	2013	2014	31.12.2015
1. Коэффициент независимости	$\frac{490}{700}$	>0,5	Показывает долю собственных средств в общей сумме средств предприятия.	0,07	-0,013	-0,58	0,13
2. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	$\frac{590 + 690}{490}$	< 1	Показывает сколько заемных средств привлекало предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	12,02	-75,84	-2,69	7,44
3. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$\frac{590}{490 + 590}$		Показывает сколько долгосрочных займов привлечено для финансирования активов наряду с собственными средствами	0	0	0	0
4. Коэффициент маневренности собственных средств	$\frac{490 - 290}{490}$	>0,1	Характеризует степень мобильности использования собственных средств	-10,46	-68,59	-1,69	-0,63
5. Коэффициент реальной стоимости ОС и материальных оборотных средств в имуществе предприятия	$\frac{130 + 210}{700}$	>0,5	Показывает долю имущества производственного назначения (реальных активов) в общей сумме имущества предприятия	0,67	0,76	0,09	0,13
6. Коэффициент реальной стоимости ОС в имуществе предприятия, (Ку).	$\frac{120}{700}$	$\geq 0,5$	Показывает удельный вес основных средств в имуществе предприятия	0,11	0,09	0,58	0,8

2.3 Экономическая модель бизнеса

Для расчета стоимости по доходному методу нужно определиться со ставкой дисконтирования. Ставка дисконтирования – это ожидаемая ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования или, другими словами, это ожидаемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки. Есть несколько способов расчета ставки дисконтирования. Один из них - это ставка по облигациям федерального займа 16,5% плюс различные премии за риски. Но лучше пойти по пути взятия кредита и тогда ставка дисконтирования будет равна процентам за кредит в коммерческом банке, т.е. 24%.

В течение прогнозного периода заложена инфляция в размере 12%

В качестве прогнозного принимается период, который должен продолжаться до тех пор, пока темпы роста компании не стабилизируются (предполагается, что в остаточный период должны иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или одноуровневый бесконечный поток доходов).

На основании информации, полученной от руководства ООО «МАГНИТ», учитывая планы развития предприятия, его стратегию, а также параметры долгосрочного кредитования, нами выбран пятилетний прогнозный период.

Необходимость выбора денежного потока, на основе которого будет определена стоимость бизнеса, связана с разной степенью риска, присущего финансовым и операционным потокам. В зависимости от цели оценки, поставленной в работе, в качестве предмета рассмотрения могут использоваться различные денежные потоки (глава 1). Нарастание денежного потока 5% в год.

Учитывая необходимость привлечения различных источников финансирования для осуществления программы функционирования бизнеса был выбран денежный поток для собственного капитала. Полученный в ходе

проведения расчетов результат можно будет интерпретировать следующим образом: оцененная доходным подходом стоимость бизнеса представляет собой стоимость действующего предприятия после вычета долговых обязательств, имеющихся у него на дату оценки и входящих в состав продаваемого предприятия (бизнеса).

Для определения размера денежного потока составлен прогноз валовых доходов и расходов компании за каждый временной промежуток прогнозного периода.

Для определения валовых доходов на основе оценки ретроспективных данных по предприятию, общеэкономических перспектив, перспектив развития отрасли с учетом конкуренции, спроса на продукцию, планов менеджмента, в отчете подготовлен прогноз в отношении следующих факторов:

- объем продаж продукции, цены на продукцию,
- влияние инфляции на цены,
- производственных мощностей и их расширения.

Для определения величины затрат оцениваются следующие данные:

- постоянные и переменные издержки, их соотношение,
- влияние инфляции на затраты,
- единовременные затраты и чрезмерные статьи расходов, имевшие место в прошлом, но которые в будущем не встретятся,
- будущие ставки налогов,
- износ, который определяется на основе имеющихся на текущий момент активов предприятия и анализа их будущего прироста и выбытия,
- условия кредитных линий (в модели потока для собственного капитала).

Определение остаточной стоимости основано на предпосылке о том, что бизнес способен приносить доход и по окончании прогнозного периода. Предполагается, что после окончания прогнозного периода доходы бизнеса

стабилизируются, и в остаточный период будут иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или бесконечные одноуровневые доходы.

Расчет стоимости в после прогнозный период может быть произведен несколькими методами в зависимости от планируемых изменений, которые вероятны в после прогнозный период. Наиболее обоснованным является модель Гордона, учитывающая годовой доход последнего прогнозного периода, либо годовой доход первого послепрогнозного периода, и долгосрочные темпы роста компании.

Расчет остаточной стоимости в соответствии с моделью Гордона производится по формуле:

$$V = \frac{I * (1 + d)}{R - d}, \quad (19)$$

где $V_{ост}$ - остаточная стоимость бизнеса,

I - денежный поток доходов за последний год прогнозного периода;

R - дисконт для собственного капитала;

d - долгосрочные темпы роста (принята в размере 5%).

Полученную таким образом остаточную стоимость бизнеса на конец прогнозного периода прибавляют к текущим стоимостным показателям.

С общими результатами расчетов стоимости можно ознакомиться в таблице 9.

На основе проведенной оценки финансового состояния можно сделать несколько выводов. Оценка финансового состояния говорит о нестабильности общего финансового состояния предприятия, снижении эффективности функционирования и ослаблении его финансовой устойчивости. Такая ситуация может быть результатом недостаточного использования имеющихся резервов и ресурсного потенциала ООО «МАГНИТ». Кроме того, на ухудшение общего финансового состояния могло оказать влияние недостаточная гибкость в приспособлении к изменившейся ситуации на рынке.

Общее состояние платежеспособности ООО «МАГНИТ» на начало периода не привлекательно для дополнительного финансирования со стороны. Основные показатели не соответствуют норме. Предприятие является неплатежеспособным.

Оценка деловой активности показала, что предприятие стало более активно на конец отчетного периода по сравнению с началом года.

Показатели рыночной устойчивости предприятия являются довольно неэффективными. Можно сказать, ООО «МАГНИТ» занимает на рынке не очень прочное положение, это, несомненно, является отрицательным аспектом его функционирования.

Таблица 9 - Результаты расчета стоимости предприятия (бизнеса) доходным подходом ООО «Магнит» на 31.12.2015

год.

движение денежных средств			2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	всего
ставка сравнения (годовая)	%	24%						
итого приток	руб.	0	11228800	13272256	15783806.72	19070029.93	23020406.51	82375299.16
итого отток	руб.	0	11151700	1325790	15739732.48	18804666.78	22843199.78	73364087.90
баланс денежных средств	руб.	0	77100.00	14352.00	44074.24	265363.15	177206.73	9011211.25
свободные денежные средства	руб.	0	77100.00	91452.00	135526.24	400889.39	578096.12	9011211.25
коэффициент дисконтирования		1	0.8839	0.6905	0.5395	0.4215	0.3293	
дисконтированный ЧПДС	руб.	-	68147.42	63150.71	73113.65	168962.24	190351.01	563725.03
то же нарастающим итогом	руб.	-	68147.42	131298.13	204411.78	373374.02	563725.03	563725.03
текущая стоимость денежного потока	руб.							563725.03
ежегодный темп роста	%							5%
остаточная стоимость прогнозируемого периода	руб.							2573527.32
текущее значение стоимости в первый послепрогнозный период	руб.							125673.07
обоснованная рыночная стоимость до внесения поправок	руб.							3262925.42
стоимость земли	руб.							64600.00
обоснованная рыночная стоимость	руб.							3327525.42

3 Разработка мероприятий по повышению стоимости бизнеса организации ООО «МАГНИТ»

3.1 Концепция развития и программа максимизации стоимости бизнеса ООО «МАГНИТ»

Концепция развития предприятия, включает:

1. Сдача в аренду как можно большего количества площадей
2. Покупка нежилых отдельно стоящих полуразрушенных зданий, их восстановление и сдача в аренду.
3. Постоянное повышение уровня обслуживания, предоставление большего спектра услуг современного торгового комплекса.
4. Мониторинг за изменением показателя прибыли с 1 кв.м. сдаваемой в аренду площади
5. Мониторинг изменения законодательства, оптимизация налогообложения
6. Разработка программы увеличения площадей с последующим извлечением выгоды.

Более подробно с концепцией развития ООО «МАГНИТ» можно ознакомиться в рисунке 12.

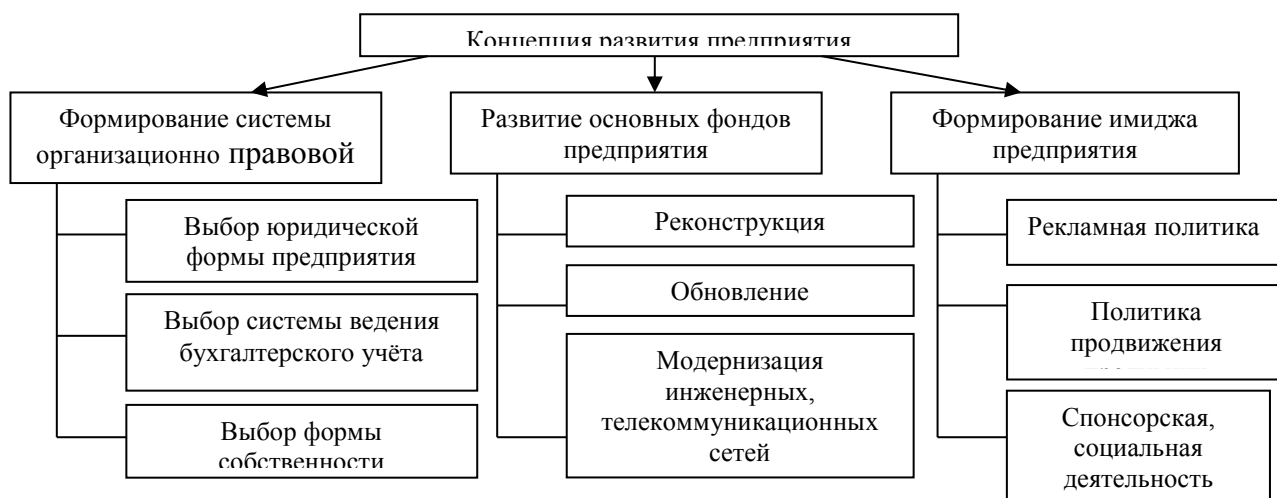


Рисунок 12 - Концепция развития предприятия

Организация ООО «МАГНИТ» рассматривала вариант перехода от ООО к АО. Однако, в данном решении имеется ряд факторов, которые окажут негативные последствия на развитие организации.

Для повышения стоимости бизнеса организации необходимы денежные средства. Они могут быть привлечены в виде акционерного капитала, с последующей сменой юридической формы деятельности. Общество с ограниченной ответственностью более удобно для купли – продажи, решения неотложных вопросов, получения займов, нежели любой вид акционерных обществ. Общество с ограниченной ответственностью, как правило, образуют небольшое количество участников, внося в уставной капитал материальные ценности, либо денежные средства пропорционально доли участия. А акционерные общества формируют свой капитал за счёт продажи акций большому количеству людей. Соответственно, для того чтобы продать Акционерное общество, необходимо договориться со всеми акционерами, либо выкупить их пакет акций, или же просто обанкротить предприятие. Общество с ограниченной ответственностью участники могут продать по долям, или перейдя к согласию, продать его целиком. Т.е. Общество с ограниченной ответственностью более легко управляемая юридическая форма деятельности.

ООО «МАГНИТ» приняло решение перейти с общей (основной) системы налогообложения на упрощённую. Данное решение вызвано тем, что налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, уплачивают единый налог. Единый упрощенный налог заменяет собой три налога:

- налога на прибыль (для юридических лиц) или налог на доходы физических лиц (для индивидуальных предпринимателей);
- налога на добавленную стоимость;
- налога на имущество (за исключением налога на имущество с коммерческой недвижимости).

Организации и ИП вправе применять УСН, если:

- По итогам отчетного (налогового) периода их доходы составили не более 79 740 000 руб. (с учетом коэффициента 1,329);
- Средняя численность работников за налоговый (отчетный) период не превышает 100 человек;
- Остаточная стоимость основных средств не превышает 100 млн. руб.;
- Доля участия других организаций в уставном капитале составляет не более 25%.

Существует два вида объектов налогообложения при УСН:

1. «Доходы минус расходы» по ставке 15% от разницы между доходами и расходами.
2. «Доходы» по ставке 6% от суммы дохода.

Если в качестве объекта налогообложения были выбраны доходы, уменьшенные на величину расходов, то для определения налоговой базы полученную выручку предприятия и ИП вправе уменьшить на произведенные затраты (п. 2 ст. 18 НК РФ).

При применении объекта «доходы минус расходы», исчисленную сумму налога нужно сравнить с суммой единого минимального налога по УСН.

Расчет единого минимального налога применяется только для объекта налогообложения «доходы минус расходы».

Единый минимальный налог исчисляется в размере 1% от доходов за налоговый период в случаях, когда за налоговый период сумма исчисленного по ставке 15% налога меньше, чем минимальный налог. При этом, в следующем налоговом периоде, сумма разницы между уплаченным минимальным налогом и единым налогом, исчисленным за предыдущий период по ставке 15%, признается расходом для целей налогообложения.

Если сумма $E_{НУСН} < E_{НУСНmin}$, заплатить придется сумму минимального налога, а разницу следует учесть в следующем налоговом периоде.

Если в качестве объекта налогообложения были выбраны доходы, то ставка налога может быть установлена законом субъекта РФ в пределах от 1 до 6%. Размер ставки может зависеть от категорий налогоплательщиков. Эти изменения предусмотрены в рамках исполнения антикризисного плана Правительства РФ. Изменения предусмотрены Федеральным законом от 13.07.2015 N232-ФЗ.

Если предприятие или ИП применяет УСН с объектом налогообложения «доходы», уплачивать УСН они должны со всей суммы дохода (п. 1 ст. 364.18 НК РФ). Понесенные расходы в таком случае не учитываются при расчете налоговой базы, и подтверждать их документально такие предприятия и ИП не обязаны (Письма Минфина России от 16.06.2010 N03-11-11/169, от 20.10.2009 N03-11-09/353).

Сумму исчисленного «упрощенного» налога налогоплательщики вправе уменьшить на расходы по уплате (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ):

- страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;
- страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;
- страховых взносов на обязательное медицинское страхование;
- страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- пособие по временной нетрудоспособности;
- платежей (взносов) по договорам добровольного личного страхования в пользу работников на случай их временной нетрудоспособности (за исключением несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний).

До ликвидации розничного звена мы не можем перейти к упрощённой системе налогообложения. Так как на эту систему нельзя перейти, имея розничные отделы общей площадью около 500 кв. м. (нужно иметь не более 150 кв. м.) и вынуждены были платить НДС с выручки уже полученной от сдачи в аренду других помещений + налог на прибыль 20% (2% перечисляются

в федеральный бюджет, а 18% в региональный). С 01.01.16 ООО «МАГНИТ» переходит на упрощённую систему налогообложения, и будет перечислять в бюджет 15% от разницы между доходами и расходами.

Рассмотрим сначала положительные стороны применения Упрощённой системы налогообложения (УСН).

- Организациям и индивидуальным предпринимателям достаточно выгодно переходить на УСН, если у их клиентов нет необходимости в получении товаров (работ, услуг) с НДС, особенно при выборе в качестве объекта налогообложения доходов.

- Организации, применяющие УСН, могут не вести бухгалтерский учет (кроме бухгалтерского учета основных средств и нематериальных активов).

- Уплата налога на прибыль, налога на имущество и налога на добавленную стоимость заменяется только одним налогом, что ведет к существенному упрощению процесса заполнения налоговых деклараций.

Однако УСН имеет и существенные недостатки:

- Не предоставляет возможности быть плательщиком НДС. Поэтому налогоплательщики, которые работают с покупателями и заказчиками, нуждающимися в продукции, облагаемой НДС, несут очень высокую налоговую нагрузку либо вынуждены снижать цены или же отказаться от применения УСН.

- Доходы и расходы определяются только кассовым методом. При этом авансы включаются в доходы, что делает очень невыгодным применение УСН организациями, получающими большие суммы авансов на длительный срок.

Несмотря на указанные недостатки УСН, которые иногда могут привести к отказу от ее применения, она, тем не менее, выгодна большому кругу хозяйствующих субъектов.

Упрощённая система налогообложения подходит ООО «МАГНИТ» на проектный и после проектного периода. Так как относительно доходов, расходы составляют около 50%.

Здание имеет два этажа и подвальное помещение. На данный момент можно сдать в аренду торговые залы, которые давно не ремонтировались, площадью 500 кв.м. и подсобно- складские помещения площадью 800 кв. м. Необходимо максимально увеличить площадь торговых залов за счёт складских помещений. Произвести ремонт соответствующего уровня (пол-кафель, потолок- подвесные потолки Armstrong, растровые светильники, ровные стены, колонны). Количество работников ООО «МАГНИТ» нуждающихся в рабочем месте в офисе будет уменьшено и площадь офисных помещений будет уменьшена. Все изменения, до начала проекта, и после его завершения, можно проследить в штатном расписании (таблица 10, 11).

Таблица 10 – Штатное расписание с 1.01.2016 по 1.08.2016

№	Должность	Количество	З/п (руб.)	Всего (руб.)
1	Директор	1	27 000,00р.	27 000,00р.
2	Зам директора	3	22 000,00р.	66 000,00р.
3	Главный бухгалтер	1	24 000,00р.	24 000,00р.
4	Кассир	1	17 000,00р.	17 000,00р.
5	Секретарь	1	15 000,00р.	15 000,00р.
6	Бригадиры	3	14 500,00р.	43 500,00р.
7	Разнорабочие	8	8 500,00р.	68 000,00р.
8	Технички	4	10 500,00р.	42 000,00р.
9	Дворники	4	10 500,00р.	42 000,00р.
10	Электрик	1	12 500,00р.	12 500,00р.
11	Сантехник	1	12 500,00р.	12 500,00р.
12	Сварщик	1	12 500,00р.	12 500,00р.
13	Плотник	1	12 500,00р.	12 500,00р.
Итого:				394 500,00р.

Таблица 11 – Штатное расписание с 1.08.2016 по 31.12.2016

№	Должность	Количество	З/п (руб.)	Всего (руб.)
1	Директор	1	27 000,00р.	27 000,00р.
2	Зам директора	1	22 000,00р.	22 000,00р.
3	Главный бухгалтер	1	24 000,00р.	24 000,00р.
4	Кассир	1	17 000,00р.	17 000,00р.
5	Секретарь	1	15 000,00р.	15 000,00р.
6	Бригадиры	1	14 500,00р.	14 500,00р.
7	Разнорабочие	4	8 500,00р.	34 000,00р.
8	Технички	2	10 500,00р.	21 000,00р.
9	Дворники	2	10 500,00р.	21 000,00р.
10	Электрик	1	12 500,00р.	12 500,00р.
11	Сантехник	1	12 500,00р.	12 500,00р.
12	Сварщик	1	12 500,00р.	12 500,00р.
13	Плотник	1	12 500,00р.	12 500,00р.
Итого:				245 500,00р.

Так как розничное звено не приносит доходов, а занимают 1-й и 2-й этажи площадью около 1000 кв. м. подсобных помещений и торговых залов. Необходимо их закрытие. Часть персонала перейдёт в новую структуру управления предприятием ООО «МАГНИТ» (рисунок 14), а остальные будут устроены на работу у новых арендаторов.

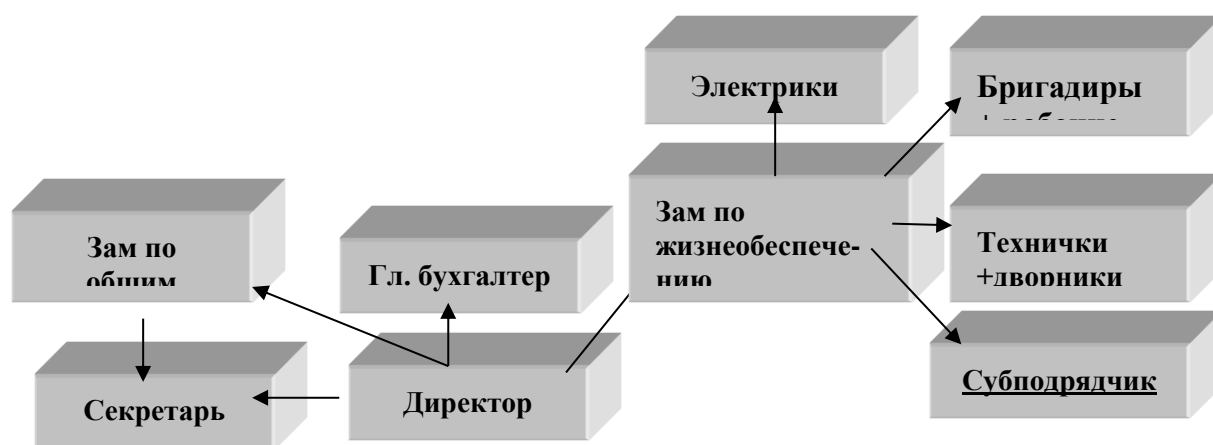


Рисунок 14 - Структура аппарата управления предприятием ООО «МАГНИТ»

Необходимо благоустройство санитарной зоны, прилегающей к зданию. Необходимо обустройство парковочных карманов для автомобилей. Систем уличного освещения.

Создана охранная структура из ночных сторожей, отвечающая за сохранность товара, витрин и прочего имущества от порчи, которая может быть в результате как кражи со взломом, так и при порыве труб (горячей, холодной воды, отопления), в результате природных катаклизмов (например, выпадение месячной нормы осадков за один день). С полным перечнем арендных площадей можно ознакомиться в таблице 12.

Таблица 12 - Перечень арендных площадей

Адрес	Площадь м ²	Сдано в аренду м ²
Ул. 60 лет Октября	620	340
Пр. Красноярский рабочий	510	350
Ул. Читинская		
1-й этаж	450	405
2-й этаж	396	356.4
3-й этаж	230	207

Одной из важнейших задач является сведение затрат предприятия на ремонт, перепланировку к минимуму.

Чтобы уменьшить затраты на перепланировку, были предложены потенциальным арендаторам уже существующие помещения с последующим ремонтом. Если арендатора устраивает данное помещение, то тогда с ним заключается договор о намерениях, арендатор платит в кассу предприятия оговоренную сумму, таким образом за ним закрепляется помещение.

ООО «МАГНИТ» необходима разработка рекламной стратегии, с применением рекламных щитов, дизайнерски оформленных световых вывесок, что необходимо как для заполнения арендаторами свободных площадей, так и привлечения покупателей, от которых в дальнейшем зависит судьба проекта. Проведение маркетинговых исследований рынка, оценка потенциальных конкурентов, выявления их преимуществ и недостатков перед

ООО «МАГНИТ». Разработка плана для повышения уровня посещаемости торгового комплекса, формирования положительного общественного мнения, сбор информации для формирования системы приоритетов, при дальнейшем формировании этажей и торговых рядов. Какие отделы должны присутствовать, чтобы максимально охватить и продовольственные товары, и промышленные товары, и сферу повседневных услуг.

3.2 Оценка эффективности реализации программы максимизации стоимости бизнеса ООО «МАГНИТ»

После внедрения ряда изменений в ООО «МАГНИТ» для расчета стоимости бизнеса воспользуемся тем же методом, что и в главе 2. Затраты на заработную плату уменьшились, т.к. произошли изменения в составе предприятия, уменьшена численность персонала в два раза. Так же учитывается новая система налогообложения на предприятии. Стоимость бизнеса отражена в таблице 14, а расчет NPV после внедрения мероприятий представлен в таблице 13.

При воплощении программы максимизации стоимости бизнеса ООО «МАГНИТ» были внесены многие изменения в финансово-экономическую деятельность предприятия, которые благоприятно повлияли на дальнейшее развитие предприятия:

1. Привлечены денежные средства.
2. Предприятие перешло на упрощенную систему налогообложения. Объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15%.
3. В связи с переходом на УСН, а также с постепенным закрытием розничной торговли, происходят значительные изменения в штатном расписании, что позволяет уменьшить затраты на заработную плату;
4. Значительно возросла стоимость предприятия на конец оцениваемого периода (в 1,87раза).

Таблица 13 - Расчет NPV после внедрения мероприятий

движение денежных средств		2016	2017	2018	2019	2020	всего
Приток денежных средств		1	2	3	4	5	
выручка от реализации	руб.	5305194.00	9891786.24	11078800.59	12408256.66	13897247.46	52581284.95
привлечение кредитов	руб.	3898859.48					3898859.48
итого приток	руб.	9204053.48	9891786.24	11078800.59	12408256.66	13897247.46	56480144.42
отток денежных средств							
эксплуатационные расходы	руб.	2349379.75	2631305.32	2947061.96	3300709.39	3696794.52	14925250.94
коммерческие расходы	руб.	4018859.48	480000.00	500000.00	560000.00	627200.00	5706059.48
налоговые выплаты	руб.	91,347.86	523104.25	845173.63	946594.47	1060185.80	3466406.00
выплаты по кредитам	руб.	660104.34	5269930.03	0.00	0.00	0.00	5269930.03
итого отток	руб.	7119691.42	8424339.60	4292235.59	4807303.86	5384180.32	29367646.45
баланс денежных средств	руб.	2084362.06	1467446.64	6786565.00	7600952.80	8513067.14	27112497.97
Свободные денежные средства	руб.	2084362.06	3551808.69	10338373.69	17939326.49	26452393.63	27112497.97
коэффициент дисконтирования		0.88	0.69	0.54	0.42	0.33	
дисконтированный ЧПДС	руб.	1842333.18	2452644.54	5577342.33	7560860.76	8710039.27	26143220.09
то же нарастающим итогом	руб.	1842333.18	4294977.72	9872320.06	17433180.82	26143220.09	26143220.09

Таблица 14 - Результаты расчета стоимости бизнеса доходным подходом на 31.12.2015 год после внедрения мероприятий.

<i>движение денежных средств</i>			<i>2016 год</i>	<i>2017 год</i>	<i>20118 год</i>	<i>2019 год</i>	<i>2020 год</i>	<i>всего</i>
Ставка сравнения (годовая)	%	28%						
<i>Итого приток</i>	<i>руб.</i>	<i>0.00</i>	<i>9204053.48</i>	<i>9891786.24</i>	<i>11078800.59</i>	<i>12408256.66</i>	<i>13897247.46</i>	<i>56480144.42</i>
<i>Итого отток</i>	<i>руб.</i>	<i>0.00</i>	<i>7119691.42</i>	<i>8424339.60</i>	<i>4292235.59</i>	<i>4807303.86</i>	<i>5384180.32</i>	<i>29367646.45</i>
Баланс денежных средств	руб.	0.00	2084362.06	1467446.64	6786565.00	7600952.80	8513067.14	27112497.97
свободные денежные средства	руб.	0.00	2084362.06	3551808.69	10338373.69	17939326.49	26452393.63	27112497.97
коэффициент дисконтирования		1	0.8839	0.6905	0.5395	0.4215	0.3293	
дисконтированный ЧПДС	руб.	-	1842333.18	2452644.54	5577342.33	7560860.76	8710039.27	26143220.09
то же нарастающим итогом	руб.	-	1842333.18	4294977.72	9872320.06	17433180.82	26143220.09	26143220.09
текущая стоимость денежного потока	руб.							26143220.09
ежегодный темп роста	%							5%
остаточная стоимость прогнозируемого периода	руб.							119349483.03
текущее значение стоимости в первый послепрогнозный период	руб.							5750520.35
<i>обоснованная рыночная стоимость до внесения поправок</i>	<i>руб.</i>							<i>151243223.48</i>
Стоимость земли	руб.							64600.00
<i>обоснованная рыночная стоимость</i>	<i>руб.</i>							<i>151307823.48</i>

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведенной работы в проекте были отражены показатели общего финансового состояния, которые показали нестабильность и слабую финансовую устойчивость предприятия. Такая ситуация может быть результатом недостаточного использования имеющихся резервов и ресурсного потенциала ООО «МАГНИТ». Кроме того, на ухудшение общего финансового состояния могла оказать влияние недостаточная гибкость к изменившейся ситуации на рынке, а также выплата займов и процентов по ним.

Капитал предприятия в течении периода изменен с 7,76% на 11,84% в основном за счет заемных средств, что является неблагоприятным фактором.

Оценка платежеспособности предприятия показала, что ООО «МАГНИТ» является неплатежеспособным, основные показатели не соответствуют норме. К концу оцениваемого периода несмотря на повышение отдельных показателей (коэффициента маневренности) у предприятия в целом низкая платежеспособность.

Оценка деловой активности показывает насколько предприятие хорошо работает в сложившейся ситуации. Оценка показала:

1. оборачиваемость оборотных фондов увеличилась с 9,39 до 41,7, что говорит об улучшении картины деловой активности. Это обусловлено ростом прибыли от сдачи новых площадей в аренду, т.е. прибыль от новых основных фондов;
2. из-за повышения прибыли, несмотря на снижение запасов, оборачиваемость запасов в оцениваемом периоде высока;
3. положительно можно охарактеризовать оборачиваемость кредиторской задолженности, которая меняется с 8,37 на 3,17, затем повышается до 9,15.

4. наметилась тенденция на снижение дебиторской задолженности к концу оцениваемого периода, что также положительно отражается на финансовом состоянии предприятия.

Оценка деловой активности показала, что предприятие стало более активно на конец отчетного периода по сравнению с началом года.

Показатели рыночной устойчивости предприятия являются довольно неэффективными. Можно сказать, что ООО «МАГНИТ» занимает на рынке не очень прочное положение, это, несомненно, является отрицательным аспектом его функционирования.

При внедрении программы максимизации цены ООО «МАГНИТ» внесенные изменения благоприятно повлияли на развитие предприятия:

1. Переход на упрощенную систему налогообложения позволил снизить затраты на налоговые отчисления;

2. Уменьшились затраты на заработную плату, так как произошли изменения в структуре предприятия;

3. Стоимость основных фондов предприятия возросла в 1,87 раза от первоначальной стоимости (до введения мероприятий).

Проведены ряд мероприятий по ремонту зданий: внутренняя и внешняя отделка помещений, замена старых деревянных окон на новые пластиковые, проведено благоустройство территории, обновлена материально-техническая база, создано охранное подразделение.

При правильном размещении капитала и прибыли, внедрении программы максимизации цены, а также при скором погашении займов и процентов по ним, можно говорить о перспективном будущем ООО «МАГНИТ».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. ГК РФ Часть вторая. - 26 января 1996 г., № 14 - ФЗ (с дополнениями и изменениями).
2. Аудит: учебник для вузов / В. И. Подольский, Г. Б. Поляк, А. А. Савин, Л. В. Сотникова; под ред. проф. В. И. Подольского. – Москва : ЮНИТИ, 2010. – 448 с.
3. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учеб. Пособие для вузов / М. И. Баканов, А. Д. - Изд. 4-е, перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2010. – 416 с.
4. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса : учеб. пособие для вузов / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. - Москва : Финансы и статистика, 2011. – 342 с.
5. Макарова Л. А. Финансы : учеб. пособие / Л. А. Макарова; под ред. А. М. Ковалева. – Москва : Финансы и статистика, 2014. – 331 с.
6. Самсонов Н. Ф. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Н. Ф. Самсонов, А. А. Володин, Н. П. Баранникова ; под ред. Н. Ф. Самсонова. – Москва : ЮНИТИ, 2012. – 372 с.
7. Документация, предоставленная предприятием.
8. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебное пособие / М. С. Абрютин. - Москва: Дело, 2012. - 232 с.
9. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие для вузов. / О. В. Грищенко ; под редакцией П. П. Табурчака, В.М. Гумина ; - Ростов-на-Дону : Феникс, 2010. - 352 с.
10. Булатов, А. С. Экономика : Учебник / А. С. Булатов. – Москва : Филинь, 2010. - 557 с.
11. Валдайцев, В.С. Оценка бизнеса и инноваций: Учебное пособие для студентов и преподавателей / В.С. Валдайцев. – Москва : Филинь, 2011. - 486 с.

12. Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: учебное пособие для вузов / С. В. Валдайцев. – Москва : GUMER-INFO, 2010. - 720 с.
13. Кузнецов, В.И. Оценка недвижимости : учебно-методическое пособие / В. И. Кузнецов, В. Г. Берлизова. – Пермь : Пермская ГСХА, 2011. - 74 с.
14. Царев, В.В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология : учебное пособие / В. В. Царев, А. А. Кантарович. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 575 с.
15. Гражданский кодекс Российской Федерации : в 4 ч. : по состоянию на 1 февр. 2010 г. – Москва : Кнорус, 2010. – 540 с.
16. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки» (ФСО № 1), утвержденный Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 256. Основные положения// СПС КонсультантПлюс.
17. Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости» (ФСО № 2), утвержденный Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 255. Основные положения. // СПС КонсультантПлюс.
18. Федеральный стандарт оценки «Требования к отчету об оценке» (ФСО № 3), утвержденный Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 254. Основные положения. // СПС КонсультантПлюс.
19. ГОСТ Р 51195.0.02 - 98 Единая система оценки имущества. Термины и определения). // СПС КонсультантПлюс.
20. Стандарт 04.21. «Оценка стоимости движимого имущества. Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств». Утверждено Решением Правления Межрегиональной саморегулируемой некоммерческой организации - Некоммерческое партнерство «Общество профессиональных экспертов и оценщиков» Протокол № 21 от «19» октября 2007 г.

21. Бусов, В.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебное пособие / В.И. Бусов, О.А. Землянский, А.П. Поляков. – Москва : Юрайт, 2010. – 432 с.
22. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и управления стоимостью предприятия : учебник / С. В. Валдайцев. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 415 с.
23. Грибовский, С.В. Методы капитализации доходов : Курс лекций / С. В. Грибовский. – Санкт - Петербург, 2011. – 172 с.
24. Григорьев, В.В. Оценка предприятия: теория и практика : учебное пособие / В.В. Григорьев, М.А. Федотова. – Москва : НОРМА-ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
25. Десмонд, Г. М. Руководство по оценке бизнеса : учебник / Г.М. Десмонд, Р.Э. Келли. – Москва : РОО, 2015. – 251 с.
26. Джеймс, Р. Три подхода к оценке стоимости бизнеса : учебник / Р. Джеймс. – Москва : Маросейка, 2014. - 304 с.
27. Егерев, И.А. Стоимость бизнеса и искусство управления : учебное пособие / И.А. Егерев. – Москва : Дело, 2012. - 480 с.
28. Кащук, И. В. Основы оценочной деятельности: учеб. Пособие для вузов / И. В. Кащук ; под ред. И.В. Косоруковой. – Томск : Издательство Томского политехнического университета, 2010. – 141 с.
29. Фролова, Т. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации : учебник / Т. А. Фролова. – Таганрог : ТРТУ, 2010. – 260 с.
30. Теплова Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями : учебник для вузов / Т. В. Теплова. – Москва : ГУ ВШЭ, 2010. – 504 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Сводный бухгалтерский баланс на период с 1.01.2013 года по 31.12.2015 года (руб.)

АКТИВ БАЛАНСА	1.01.2013	2013	2014	31.12.2015
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	102800	100700	885400	838900
Итого по разделу 1	102800	100700	885400	838900
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	581000	798500	141800	136600
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	161600	120200	472500	32100
Денежные средства	16700	20900	3800	32300
Итого по разделу 2	759300	939600	618100	201000
БАЛАНС	862100	1040300	1503500	1039900
ПАССИВ				
3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставной капитал (85)	400	400	400	400
Добавочный капитал (87)	115300	115300	115300	115300
Нераспределенная прибыль отчетного года		32000		7400
Непокрытый убыток отчетного года			-904600	
Итого по разделу 3	66200	-13900	-886500	123100
5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	795900	1054200	2390000	916800
Итого по разделу 5	795900	1054200	2390000	916800
БАЛАНС	862100	1040300	1503500	1039900

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Сводный отчет о прибылях и убытках в период с 1.01.2013 года по 31.12.2015 года (руб.)

Наименование показателя	2013	2014	31.12.2015
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и др.)	8825400	7584300	8388800
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	5001700	4475200	5533900
Валовая прибыль	1571710	3109100	2941600
Коммерческие расходы	1008600	3999700	2577900
Управленческие расходы			486700
Прибыль (убыток) от реализации	1243390	-890600	-232600
Прочие операционные расходы	3500		22900
Прочие внереализационные доходы	283800	1684700	
Прочие внереализационные расходы	118700	1630200	
Прибыль (убыток) отчетного периода	-28500	-836100	-247400
Балансовая прибыль	55100		
Чистая прибыль(убыток)	23100	-836100	-247400

