

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит
(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Специфика оценки стоимости малого бизнеса (на примере ООО «Термо-Инжиниринг»)

Студент

Ю. П. Ризу

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. юрид. наук, доцент, А. А. Мусаткина

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2020

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Ризу Ю. П.

Тема работы: «Специфика оценки стоимости малого бизнеса (на примере ООО «Термо-Инжиниринг»)»

Научный руководитель: к.ю.н., доцент, А. А. Мусаткина

Целью написания бакалаврской работы является изучение специфики оценки стоимости малого бизнеса (на примере ООО «Термо-Инжиниринг»)

Объектом исследования в бакалаврской работе выступает ООО «Термо-Инжиниринг». Предметом бакалаврской работы является оценка стоимости ООО «Термо-Инжиниринг» и направления ее увеличения.

В ходе подготовки бакалаврской работы использованы такие методы как анализ и синтез, индукция и дедукция, коэффициентный метод.

В первой главе изучено экономическое содержание стоимости малого бизнеса, подходы и методы ее оценки, рассмотрены особенности и проблемы оценки малого бизнеса в настоящее время.

Во второй главе проведена оценка стоимости малого бизнеса на примере ООО «Термо-Инжиниринг» с использованием нескольких подходов.

В третьей главе разработаны рекомендации по направлениям повышения оценочной стоимости малого бизнеса на основе проведенного анализа предприятия.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в разработанных рекомендациях, которые могут быть использованы различными предприятиями малого бизнеса для проведения эффективной оценки стоимости и увеличения стоимости бизнеса.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложений из 47 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений, 57 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 12, рисунков – 19.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы специфики оценки стоимости малого бизнеса.....	6
1.1 Экономическое содержание стоимости малого бизнеса и особенности ее оценки.....	6
1.2 Подходы и методы оценки стоимости малого бизнеса.....	15
2 Оценка стоимости малого бизнеса на примере ООО «Термо-Инжиниринг».....	25
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Термо-Инжиниринг».....	25
2.2 Оценка финансовых результатов деятельности ООО «Термо-Инжиниринг».....	31
2.3 Оценка стоимости бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг».....	36
3 Рекомендации по увеличению стоимости ООО «Термо-Инжиниринг»	41
3.1 Направления увеличения стоимости предприятия ООО «Термо-Инжиниринг».....	41
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий	47
Заключение	51
Список используемой литературы и источников	54
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Термо-Инжиниринг» за 2019 г.	58
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Термо-Инжиниринг» за 2019 г.	62
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Термо-Инжиниринг» за 2018 г.	63

Введение

Важность проведения оценки стоимости малого бизнеса возникает у владельцев бизнеса в разных хозяйственных обстоятельствах: от ситуаций, когда в организации планируются изменения в структуре бизнеса в целях увеличения его стоимости и получаемой прибыли, до ситуаций, когда возникает необходимость в продаже бизнеса, или предприятие находится на грани ликвидации или банкротства.

Малый бизнес – такой же объект купли-продажи, страхования, инвестирования, дарения, наследования, как и недвижимость или движимое имущество. Из этого вытекает, что он должен оцениваться в денежном выражении и иметь рыночную стоимость. Ей и будут оперировать участники сделки при заключении договоров.

В условиях нестабильной экономики при оценке стоимости предприятия в зависимости от целей оценки используются различные подходы, в рамках которых выделяются определенные методы. Оценка малого бизнеса в настоящее время имеет свою специфику, особенности и сложности проведения в виду размеров и оборотов предприятия, а также нестабильной рыночной ситуации.

Все вышеперечисленное обуславливает актуальность темы бакалаврской работы.

Целью написания бакалаврской работы является изучение специфики оценки стоимости малого бизнеса (на примере ООО «Термо-Инжиниринг»)

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

1. рассмотреть теоретические аспекты специфики оценки стоимости малого бизнеса, основные существующие подходы и методы оценки, а также особенности и проблемы оценки стоимости малого бизнеса в настоящее время;

2. провести оценку стоимости малого бизнеса на примере действующего предприятия ООО «Термо-Инжиниринг»;

3. разработать мероприятия по увеличению оценочной стоимости ООО «Термо-Инжиниринг».

Объектом исследования в бакалаврской работе выступает ООО «Термо-Инжиниринг». Предметом бакалаврской работы является оценка стоимости ООО «Термо-Инжиниринг» и направления ее увеличения.

В ходе подготовки бакалаврской работы использованы такие методы как анализ и синтез, индукция и дедукция, коэффициентный метод.

Для подготовки бакалаврской работы использовались научная и периодическая литература, законодательно-нормативные акты, бухгалтерская (финансовая) отчетность и данные с сайта анализируемого предприятия.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

В введении обозначена актуальность бакалаврской работы.

В первой главе изучено экономическое содержание стоимости малого бизнеса, подходы и методы ее оценки, рассмотрены особенности и проблемы оценки малого бизнеса в настоящее время.

Во второй главе проведена оценка стоимости малого бизнеса на примере ООО «Термо-Инжиниринг» с использованием нескольких подходов.

В третьей главе разработаны рекомендации по направлениям повышения оценочной стоимости малого бизнеса на основе проведенного анализа предприятия.

В заключении сформулированы выводы о проделанной работе.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в разработанных рекомендациях, которые могут быть использованы различными предприятиями малого бизнеса для проведения эффективной оценки стоимости и увеличения стоимости бизнеса.

1 Теоретические основы специфики оценки стоимости малого бизнеса

1.1 Экономическое содержание стоимости малого бизнеса и особенности ее оценки

По мере развития рыночных отношений потребность в оценке стоимости малого бизнеса постоянно возрастает.

Под малым предпринимательством или бизнесом понимается предприятие, имеющее следующие характеристики:

- численность работников – 60-100;
- балансовая стоимость активов – не более 400 млн. р.;
- специальные налоговые режимы;
- схема ведения бухучёта упрощена (для отдельных видов деятельности);
- порядок сдачи отчётности в Росстат тоже упрощён.

В категорию малого бизнеса попадают фирмы, оказывающие услуги населению (ремонт офисной техники, репетиторство, клининг и другие), заведения общепита, компании по организации праздников, ателье по пошиву одежды и многое другое. На рынке существует сотни тысяч малых предпринимательств. Очень часто у их владельцев появляется необходимость узнать о рыночной стоимости собственного бизнеса.

Для более глубокого понимания специфики оценки стоимости малого бизнеса необходимо понимать экономическое содержание стоимости бизнеса в целом.

Стоимость фирмы в целом – это приведенная стоимость ожидаемых денежных потоков как от установленных активов, так и от будущего роста, дисконтированных по ставке привлечения капитала.

Все трактовки исследователей, поясняющие сущность категории «стоимость бизнеса», можно условно разделить на две группы: одни ученые

отождествляют стоимость предприятия с ее рыночной капитализацией, другие – понимают её как полезность, генерирующуюся посредством взаимодействия капиталов [2, с.101; 29, с.797; 36, с.101].

Так, к примеру К. Уолш утверждает, что «стоимость бизнеса равна рыночной капитализации и является суммой текущей рыночной стоимости заемного и собственного капитала предприятия» [41, с. 106]. По мнению Мерсера З. и Хармса Т. «при оценке стоимости бизнеса необходимо принимать во внимание стоимость всех ожидаемых будущих денежных доходов и стоимость остаточную, которая рассчитывается через дисконтирование» [27, с. 201].

Коллектив авторов Дожирова О.В., Хороших Ю.В., Валяева Н.С. считают, что «стоимость предприятия – совокупная оценка инвестированного капитала, сущность которой заключается в измерении фактического или потенциального приращений потоков экономических выгод, всецело достаточных для удовлетворения ожиданий стейкхолдеров с учетом вероятных рисков» [19, с.66].

Стоимость бизнеса состоит из основных элементов, которые ее формируют и факторов, которые на нее имеют влияние. На рисунке 1 представлены элементы создания стоимости бизнеса.



Рисунок 1 – Элементы создания стоимости бизнеса

Следует понимать, что факторы стоимости компании могут формировать как ее конкурентные преимущества, так и составлять основу для нарастания рисков ведения бизнеса.

Оценка стоимости бизнеса - это расчет и обоснование стоимости предприятия на определенную дату. Оценка стоимости представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении, с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка [26, с.101].

Согласно Федеральному закону «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» «оценка объектов собственности (объектов, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации либо ее субъектам, муниципальным образованиям, отдельным группам людей или частным лицам) является обязательной при приватизации, передаче в доверительное управление либо в аренду, продаже, национализации, выкупе, ипотечном кредитовании, передаче в качестве вклада в уставные капиталы дочерних и иных предприятий» [38].

Взаимодействие экономических субъектов, заинтересованных в оценке стоимости предприятия является основополагающим условием исчисления достоверной оценки.

Несмотря на то, что каждый из субъектов институциональной среды оценки стоимости бизнеса заинтересован в получении качественных сигналов и в прозрачности институциональной среды, все же дисфункции института имеют место быть.

На рисунке 2 представлены основные субъекты, заинтересованные в оценке стоимости бизнеса и цели, которые они преследуют.

Оценка стоимости предприятия дает владельцу предприятия множество фактов и цифр относительно фактической стоимости или стоимости компании с точки зрения рыночной конкуренции, стоимости активов, для внесения изменений в финансовую отчетность и так далее.



Рисунок 2 – Субъекты, заинтересованные в оценке стоимости бизнеса и цели, которые они преследуют

Целей, ради которых осуществляется оценка, множество, и все они продиктованы условиями современного рынка. Независимые оценщики определяют стоимость объекта для:

- купли-продажи;
- страхования;
- приватизации;
- изменения спецификации;
- инвестирования;

- кредитования под залог малого предприятия;
- судебных разбирательств;
- наследования [28, с.30].

В таблице 1 представлены экономические ситуации, требующие оценки стоимости бизнеса.

Таблица 1 - Экономические ситуации, требующие оценки стоимости бизнеса

Ситуация	Цель оценки	Сфера применения	Вид стоимости
1	2	3	4
Продажа (покупка)	Расчет реальной величины стоимости предприятия на дату продажи (покупки) или исходя из варианта его будущего использования	Объявление начальной цены предприятия на аукционе или подготовка коммерческого предложения на заключение контракта купли-продажи предприятия. Принятие решения конкретным покупателем о цене предприятия, величине комиссионного вознаграждения и целесообразности покупки.	Рыночная стоимость Инвестиционная стоимость
Реорганизация	Расчет пообъектной стоимости имущественного комплекса предприятия или расчет определенной доли участия в акционерном капитале	Корректировка балансовой стоимости активов, составление передаточного акта или разделительного баланса. Проведение расчетов долей акций, подлежащих выкупу у акционеров, оценка размеров компенсации акционерам, понесшим финансовые потери.	Стоимость воспроизводства, либо замещения Рыночная стоимость
Текущее управление	Оценка текущего потенциала стоимости предприятия (части его активов) или стоимости перспективных проектов	Принятие обоснованного управленческого решения, как самим собственником, исполнительной дирекцией или аппаратом управления, так и внешним заинтересованным пользователем. Принятие обоснованного решения по выбору наилучшего варианта развития предприятия.	Рыночная (либо инвестиционная) стоимость Инвестиционная стоимость
Приватизация	Расчет реальной стоимости бизнеса	Обоснование решения приватизационной комиссии.	Рыночная стоимость

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Ликвидация, банкротство	Определение минимального уровня стоимости предприятия	Выбор варианта дальнейшего использования предприятия, обоснование начальной стоимости предприятия при конкурсной продаже на аукционе	Ликвидационная стоимость

Множество операций с малым бизнесом делает оценку в этой сфере очень востребованной услугой. Важно обращаться к опытным специалистам, чтобы процедура была проведена полно, правильно, в соответствии с ФЗ № 135 «Об оценочной деятельности» и ФСО № 3 «Требования к отчёту об оценке» [47, с.45].

Управлением стоимостью бизнеса – это управление бизнесом на основе стоимости, или управление предприятием, ориентированное на максимизацию стоимости.

«Под системой управления стоимостью предприятия как структурой понимается система, которая состоит из совокупности структур по формированию стоимости как управляемого объекта; организационных структур, наделенных полномочиями относительно управления объектом и системы их связи» [35, с.118].

Одним из показателей успешности малого бизнеса является рост его стоимости, который не только обуславливает долгосрочное и устойчивое функционирование компании, но и трансформируется в показатели социально-экономического благополучия всего общества.

В настоящее время в нашей стране определение стоимости малого бизнеса является одним из обсуждаемых вопросов оценочной деятельности. Работа оценщика зачастую усложняется недостатком у малого предприятия перечня основных средств и документального подтверждения наличия основных средств в собственности и отсутствия данных о кредиторской и дебиторской задолженности.

Состав финансовой информации зависит от оценки конкретного объекта, методологии оценщика и стратегии. Обычно процесс оценки стоимости малого бизнеса связан с проблемами, представленными на рисунке 3.

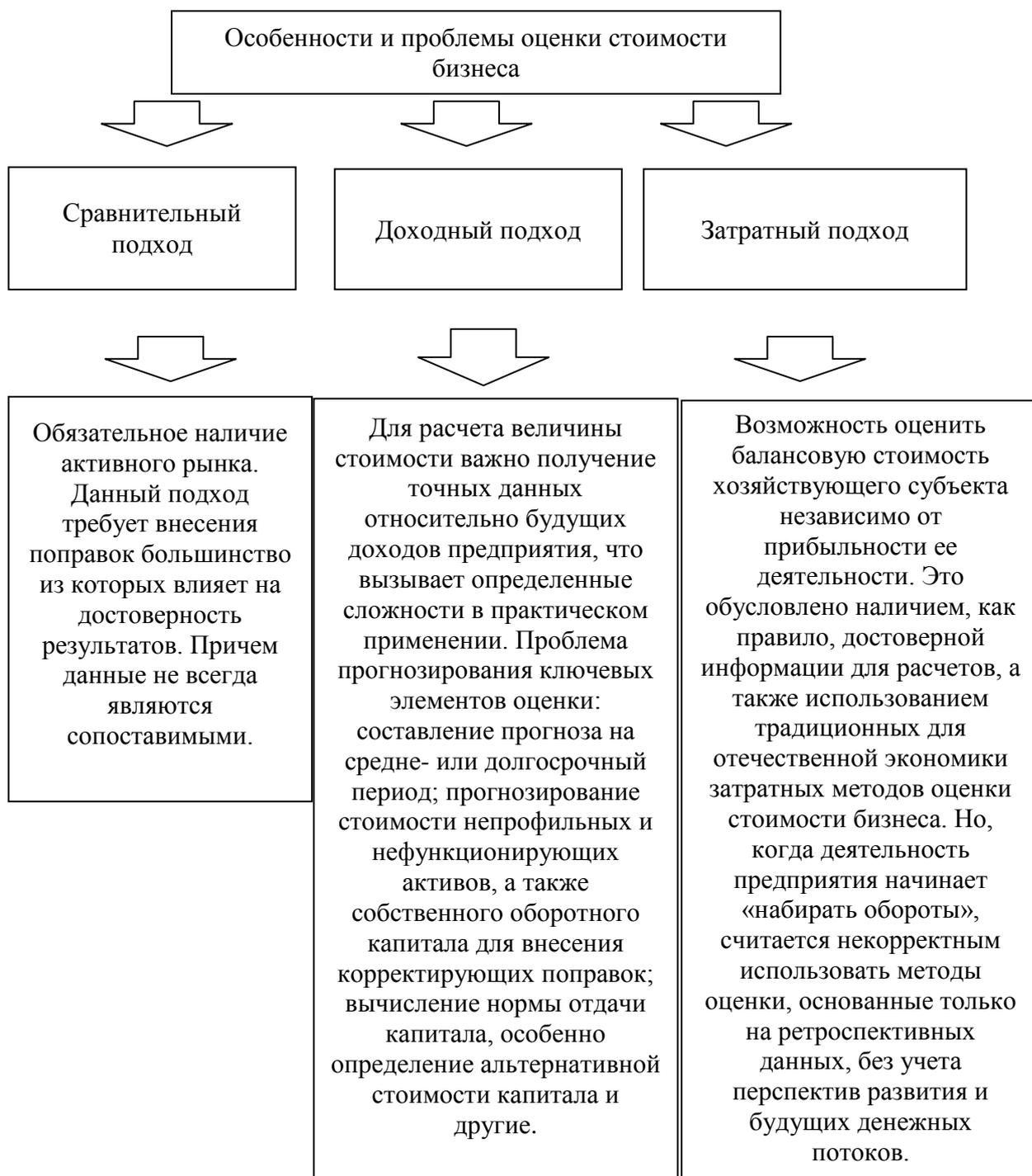


Рисунок 3 – Особенности и проблемы оценки стоимости бизнеса

Данные проблемы в основном заключаются в возможности потери цели оценки, неспособности собственников требовать и проверять результативность функционирования и взаимодействия, готовность идти на уступки и позволять исключения.

«Возможные проблемы и трудности, которые могут возникнуть в процессе оценки стоимости компании, относящейся к сфере малого бизнеса, сводятся к следующим.

1. Зависимость малых компаний от узкого круга лиц, связанных дружескими или родственными отношениями. Следствием этого факта являются закрытость и непрозрачность информации о компании, ее реальных доходах, фактическом положении дел.

2. Неустойчивость малого бизнеса и, как следствие, невозможность точного прогнозирования развития компании, ее доходов на длительную перспективу.

3. Ошибка некорректного сравнения (доходы малых предприятий зависят от их уникальных характеристик и не могут быть точно спрогнозированы по другим аналогичным компаниям).

4. Ошибки в использовании нормативных коэффициентов, заключающиеся в сложности применимости зарубежных коэффициентов в рамках российских условий.

5. Ошибка субъективности, заключающаяся в завышении стоимости компании при попытке владельца самостоятельно оценить ее стоимость» [31, с.368].

При проведении оценки рыночной стоимости малых предприятий рассматривается каждый из рассмотренных подходов, однако, то какой подход или методы являются оптимальными в каждом конкретном случае определяется характером и спецификой хозяйствующего субъекта.

Важно, чтобы в процесс оценки оценщик учитывал факторы, которые обеспечивающие величину прибыли, а именно:

1) Географическая диверсификация - обычно крупные компании имеют потребительскую сеть своей продукции более разветвленную, тем самым уменьшится риск нестабильности объемов продаж.

2) Количественные скидки - в большем объеме закупают сырье крупные компании, чем небольшие предприятия, которые при этом получают значительные скидки.

3) По сходным товарам ценовые различия - более высокие цены чаще имеют возможность устанавливать крупные компании, так как потребитель отдает предпочтение приобретать товар, у хорошо зарекомендованных фирм оплачивая товарный знак, гарантирующий качество.

4) Перспектива роста. Фазу предприятия для экономического развития должен определять оценщик, поскольку она оказывает влияние на соотношение доли дивидендных выплат и доли чистой прибыли, которые направлены на развитие предприятия. [3, с.37].

Несмотря на достаточную трудоемкость и сложность анализа и расчета, подходы к оценке стоимости предприятия являются неотъемлемыми приемами для определения рыночной обоснованной стоимости.

В таблице 2 представлены основные подходы к оценке стоимости бизнеса и в каком случае лучше применять данные подходы.

Таблица 2 - Особенности применения подходов к оценке стоимости бизнеса

Подход	Вид стоимости	Правовая форма	Информационная база
Затратный	Рыночная, Ликвидационная, Восстановительная	ИП, ООО, ОАО и другие	Очень подробная, отчетность полная, наличие расшифровки всех статей
Доходный	Рыночная, Инвестиционная	ИП, ООО, ОАО и другие	Очень подробная, отчетность полная, наличие расшифровки всех статей
Сравнительный	Рыночная, Инвестиционная	ОАО (ПАО)	Отчетности компаний-аналогов должны быть открытыми

Опираясь на основные критерии выбора подходов – вид стоимости (и цель соответственно), информационная база, а также правовая форма, можно выбрать подходящий подход к оценке бизнеса.

«Так, при оценке предприятий со значительным объемом активов, или для которых активы являются ключевым фактором успешной деятельности, наиболее надежный расчет рыночной стоимости может обеспечить затратный подход. При оценке предприятий работающих в сфере услуг или торговли, наиболее точную оценку рыночной стоимости, обеспечит рыночный подход. Для оценки рыночной стоимости предприятия, ценность которого определяется его доходами, - доходный подход» [1, с.25].

В результате процедуры оценки бизнеса тремя подходами получают три стоимости. Для согласования итоговой стоимости важно учитывать качество и достоверность использованной информации, соответствие подхода поставленной цели оценки, достоинства и недостатки подходов.

Для оценки стоимости малого бизнеса в настоящее время применяются разнообразные модели и методы. Более подробно данные методы рассмотрим в следующем пункте.

1.2 Подходы и методы оценки стоимости малого бизнеса

В настоящее время выделяют 3 основных подхода оценки стоимости малого бизнеса, представленные на рисунке 4.

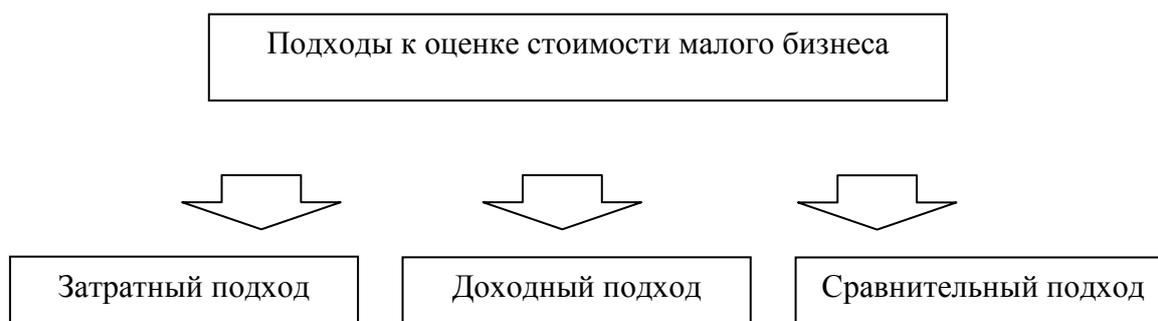


Рисунок 4 - Подходы к оценке стоимости малого бизнеса

Первым этапом для оценки любого бизнеса является анализ его финансового состояния и финансовых результатов деятельности, а именно:

- Анализ финансово-хозяйственных операций фирмы.
- Оценку активов: материальных и нематериальных.
- Анализ обязательств перед кредиторами, контрагентами.
- Анализ ситуации на рынке и позиции малого предприятия на нём.

Опытные оценщики практикуют комплексный подход к оценке, в результате которой клиенту становится известной не только рыночная стоимость объекта. Он по итогам процедуры может сделать выводы об эффективности бизнеса, о его перспективах развития. Если оценку заказывает покупатель предприятия, то конечный результат может остановить его и подумать о покупке объекта или, напротив, убедиться в верности принятого решения. Результатом работы оценщика становится отчёт об оценке. Документ имеет юридическую силу, при правильном оформлении не вызовет нареканий у суда, нотариуса, инвесторов и покупателей. В нём содержится информация о расчётах, обоснование цены малого предприятия [7, с.113].

После общей оценки финансового положения предприятия происходит оценка стоимости бизнеса одним из представленных подходов или совокупностью подходов.

Основные методические подходы к оценке рыночной стоимости предприятий малого бизнеса рассмотрены ниже.

Рыночный (сравнительный) подход. «Широко применяется на практике для определения рыночной стоимости хозяйствующих субъектов. Он дает наиболее объективную оценку стоимости, основанную на информации о фактически совершенных на рынке сделках с объектами, аналогичными оцениваемому и рыночные цены которых известны оценщику. Технология данного подхода заключается в выборе аналогов, сравнении их основных

характеристик и последующем расчете рыночной стоимости объекта оценки, исходя из степени его отличия от выбранных аналогов» [34, с.55].

Методами сравнительного подхода выступают три метода, представленные на рисунке 5.



Рисунок 5 – Методы сравнительного подхода

«Основное преимущество рыночного или сравнительного подхода заключается в том, что оценщик ориентируется на фактическую стоимость купли-продажи подобных компаний. В данном случае цена определяется рынком, так как оценщик ограничен только корректировками, обеспечивающими сравнение аналога с оцениваемым объектом. При

использовании прочих подходов оценщик определяет стоимость предприятия на основе расчетов» [34, с.55].

При сравнительном подходе к оценке стоимости бизнеса применяется ценовой мультипликатор для сравнения объекта с аналогом. Расчет ценового мультипликатора для оценки стоимости компании-аналога приведен ниже.

$$\text{Значение мультипликатора} = \frac{Ц}{Ф}, \quad (1)$$

где Ц – цена предприятия аналога;

Ф - финансовая база предприятия аналога.

Далее рассчитывается стоимость компании по формуле:

$$V = M * F, \quad (2)$$

где V – стоимость предприятия;

M – мультипликатор компании аналога;

F – финансовая база компании.

Оценочная практика используют два типа ценовых мультипликаторов: моментные и интервальные.

К мультипликаторам интервальным относятся:

1. «Цена/прибыль».
2. «Цена/денежный поток».
3. «Цена/ дивидендные выплаты».
4. «Цена/выручка от реализации».

К мультипликаторам моментным относят:

1. «Цена/балансовая стоимость».
2. «Цена/ чистая стоимость активов».

Метод отраслевых соотношений или метод отраслевых коэффициентов

обычно используется для оценки устоявшихся типов малых и средних предприятий, в сфере услуг или торговли, таких как кафе, рестораны, магазины, парикмахерские, и прочие.

«Затратный подход основывается на применении в качестве меры стоимости фактических затрат на строительство, создания или восстановления предприятия и его активов. При использовании данного подхода для оценивания стоимости действующего предприятия, стоимость рассчитывается как сумма рыночной стоимости собственных активов предприятия. Затратный подход зачастую преподносится в качестве способа, позволяющего определить стоимость предприятия и его собственного капитала, применяя один или более методов, которые основаны подсчёте стоимости активов предприятия за вычетом всех обязательств» [34, с.55].

Среди методов затратного подхода можно выделить:

— Метод чистой стоимости активов. Рыночная стоимость бизнеса определяется как разность между суммами рыночных стоимостей всех активов предприятия и его обязательствами.

— Метод ликвидационной стоимости. При данном методе чистая выручка, получаемая после ликвидации активов предприятия и выплаты задолженности, дисконтируется к текущей стоимости хозяйствующего субъекта. В стандартах оценки под ликвидационной стоимостью подразумевается стоимость объекта оценки в том случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов.

Расчет методом ликвидационной стоимости используется при вынужденной продаже предприятия. В соответствии с затратным подходом стоимость предприятия находится по формуле:

$$СК = А - О, \quad (3)$$

где СК – собственный капитал;

А – активы;

О – обязательства.

«Доходный подход применяется для оценки обоснованной рыночной стоимости малых предприятий, имеющих положительные результаты финансово-хозяйственной деятельности и обеспечивающие устойчивый поток денежных средств. Согласно доходному подходу, стоимость предприятий определяется уровнем будущей прибыли или дохода» [17, с. 298]. В данный подход включаются два метода оценки, представленные на рисунке 6.



Рисунок 6 – Методы доходного подхода

«Метод капитализации дохода является упрощенным методом оценки бизнеса по доходному подходу, не требующем детального расчета денежных потоков компании на длительном интервале времени. При реализации метода капитализации доходов величина потенциального дохода, полученная из

прогнозной отчетности компании, делиться на коэффициент капитализации. Применение метода капитализации доходов показывает наилучшие результаты при оценке компания, для которых характерна устойчивая структура доходной составляющей, или же хорошо прогнозируемая динамика роста во времени» [20, с.22].

Содержание данного метода состоит в конвертации репрезентативного уровня прогнозируемых финансовых потоков в конечную стоимость за счет деления денежных потоков на ставку капитализации. Стоимость предприятия данным методом находится по формуле:

$$V = I/R, \quad (4)$$

где V – стоимость предприятия;

I – чистая прибыль;

R – ставка капитализации.

Суть метода дисконтированных денежных потоков состоит из расчета за определенный промежуток времени денежных потоков организации. В данном случае денежные потоки – это сумма финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении организации в виде полученной чистой прибыли, которая в дальнейшем направляется и распределяется между владельцами бизнеса для собственных нужд без ущерба для экономической деятельности и рентабельности оцениваемого бизнеса. Данный метод также позволяет провести оценку недвижимости на основе текущей стоимости дохода, который включает в себя прогнозируемые денежные потоки и остаточную стоимость.

Подробный алгоритм расчета метода дисконтированных потоков представлен ниже и состоит из следующих этапов:

1. Расчет планируемого периода зависит от объема информации, достаточной для прогнозов. Хорошо выполненный прогноз может предсказать характер изменения денежных потоков на более долгий срок.

Средняя величина прогноза в международной оценочной деятельности 5 – 10 лет, а для российской 3 – 5 лет - реальный срок, на который можно составить прогноз [9, с.101].

2. Прогноз величин денежных потоков требует:

- анализа финансовой отчетности, представляемой заказчиком о расходах и доходах от недвижимости;
- изучения состояния рынка недвижимого объекта и динамики его основных характеристик;
- прогноз расходов и доходов на основе реконструированного отчета о доходах.

Ставка дисконта, необходимая для установления текущей стоимости потока будущих доходов, является основным экономическим нормативом, используемым при оценке стоимости предприятия.

Для аналитического определения ставки дисконта наиболее часто используются следующие методы:

- оценки капитальных/долгосрочных активов (САРМ);
- средневзвешенной стоимости капитала (WACC);
- кумулятивного построения.

Для оценки стоимости малого бизнеса чаще используются последние два метода.

1. Метод расчета средневзвешенной стоимости капитала WACC (Weighted Average Cost of Capital). Ставка дисконта определяется как средневзвешенная стоимость капитала:

$$WACC = K_s W_s + K_d W_d (1 - T), \quad (5)$$

где K_s — стоимость собственного капитала;

W_s — типичная доля собственного капитала;

K_d — стоимость заемного капитала;

W_d — доля заемного капитала;

T — ставка налога на прибыль.

2. Метод кумулятивного построения ставки дисконта. Кумулятивное построение ставки дисконта D осуществляется последовательным добавлением к величине безрисковой ставки дохода R_f (нижняя граница) добавочных премий PR_k за различные виды риска за инвестирование в данный объект:

$$D = R_f + PR_m + PR_s + PR_u, \quad (6)$$

где PR_m — за риск вложения в данный объект. Чем меньше риски ведения бизнеса в стране, тем меньше требуемая доходность;

PR_s — за риск для малых предприятий. Чем меньше объект оценки, тем больше риск инвестиций в него;

PR_u — за специфические риски [23, с.307].

Доходный подход рекомендуется применять, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы.

В итоге отметим, что сотрудниками оценочных компаний могут применяться множество специальных методов для оценки малого бизнеса, но основных среди них – три:

1. Метод замещения стоимости. Он подразумевает расчёт расходов на создание предприятия, которое схоже с объектом оценки по финансовым показателям, количеству поставщиков, численности сотрудников, позиции на рынке. Если говорить проще, то оценщик определяет, сколько стоило бы малое предприятие, если владелец создавал его с нуля. Рыночной стоимостью признаётся не вся сумма расходов, а сумма, уменьшенная на 20 % - 30 %.

2. Метод балансовой стоимости. Признан одним из самых простых способов, так как для определения цены объекта нужно учесть только данные баланса. Оценщик устанавливает стоимость всех активов и вычитает из неё

сумму обязательств. Но есть у метода существенный минус: он не учитывает некоторых аспектов, которые имеют ценность, например, нематериальные активы. В конкретных ситуациях ценность НМА может составлять до 70 % стоимости предприятия.

3. Метод дисконтирования денежных потоков. В первую очередь, берётся во внимание денежный поток, или чистая прибыль. Это показатель рассматривается с учётом дисконтирования – операции, позволяющей установить текущий размер прибыли, которая будет получена в будущем [4, С.170].

Опытные оценщики применяют отдельные или комплекс специфических методов, в зависимости от особенностей малого бизнеса и целей, которые были поставлены перед началом оценки.

2 Оценка стоимости малого бизнеса на примере ООО «Термо-Инжиниринг»

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «Термо-Инжиниринг»

ООО «Термо-Инжиниринг» - компания-производитель. Представляет на российском рынке широкий спектр услуг по термической обработке сварных соединений и производству высококачественного оборудования, комплектующих и расходных материалов для процесса резистивной термообработки. Специализируясь на производстве услуг по термообработке сварных соединений более 17 лет в основном для одной из лидирующих на мировом рынке компаний из России ООО «Термо-Инжиниринг» на сегодняшний день продолжая сотрудничество работает с иностранными заказчиками, как на территории, так и за пределами Российской Федерации. Учитывая многолетний опыт работы на оборудовании для процесса термообработки и свои пожелания к усовершенствованию технических требований к такому оборудованию, компания начала производство оборудования и комплектующих материалов для проведения местной термической обработки радиационным методом.

Полное официальное наименование - Общество с ограниченной ответственностью «Термо-Инжиниринг». Дата регистрации компании - 20.07.2017 г., были присвоены ОГРН 1176313063706 и ИНН 6325071125.

Юридический адрес компании: 446001, Самарская область, город Сызрань, переулок Жукова, дом 5 литера б, кабинет 1.

Директор ООО «Термо-Инжиниринг» на 31.12.2019 г.— Ризу Прокофий Евгеньевич.

Организационно-правовая форма компании — общество с ограниченной ответственностью. Тип собственности — частная собственность.

Специальный налоговый режим, применяемый компанией на 31.12.2019 г. – упрощенная система налогообложения.

Уставный капитал компании на 31.12.2019 г. - 10 000 р.

На сегодняшний день ООО «Термо-Инжиниринг» производит услуги в термообработке сварных соединений от согласования проекта и разработки технической документации к проекту производственных работ до полного сопровождения и отчета с защитой всей отчетной документации по окончании выполнения термообработки. Производит весь необходимый комплект оборудования, включая установки, регулирующие и контролирующие весь процесс. Соответствие выпускаемой в обращение продукции ООО «Термо-Инжиниринг» требованиям Технического регламента таможенного союза подтверждается декларацией соответствия техническому регламенту. Компания имеет сертификат ГОСТ Р ИСО 9001 «Системы менеджмента качества». Он направлен на результативность при выполнении требований потребителей.

Структура управления ООО «Термо-Инжиниринг» на 31.12.2019 г. выглядит следующим образом, представленным на рисунке 7.



Рисунок 7 - Структура управления ООО «Термо-Инжиниринг»

Директор ООО «Термо-Инжиниринг» решает вопросы организации, заключает договоры, в том числе и трудовые, выдает доверенности, открывает в банках расчетные и иные счета, имеет право распоряжаться средствами, формирует и издает приказы, обязательные для выполнения всеми сотрудниками. Директору непосредственно подчиняются руководители функциональных отделов. Среднесписочная численность сотрудников на конец 2019 г. - 15 сотрудников.

Далее рассмотрены основные показатели финансового состояния ООО «Термо-Инжиниринг» за три года.

В таблице представлена структура имущества ООО «Термо-Инжиниринг» за 2017-2019 гг. и источники ее формирования в динамике.

Таблица 3 - Структура имущества ООО «Термо-Инжиниринг» за 2017-2019 гг.

Показатель	Значение					Изменение	
	в т. р.			Доля в балансе, %		т. р.	± %
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2017	31.12.2019		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	–	992	456	–	2,5	+456	–
в том числе: основные средства	–	992	456	–	2,5	+456	–
2. Оборотные, всего	7 906	20 857	17 427	100	97,5	+9 521	+120,4
в том числе: запасы	–	–	2 227	–	12,5	+2 227	–
дебиторская задолженность	4 910	20 615	13 955	62,1	78	+9 045	+184,2
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	2 996	242	1 238	37,9	6,9	-1 758	-58,7

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Пассив							
1. Собственный капитал	7 381	20 501	13 324	93,4	74,5	+5 943	+80,5
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства, всего	525	1 348	4 559	6,6	25,5	+4 034	+8,7 раза
Валюта баланса	7 906	21 849	17 883	100	100	+9 977	+126,2

Итак, структура активов ООО «Термо-Инжиниринг» на 31.12.2019 г. состоит из оборотных активов на 97,5 % и внеоборотных активов в размере 2,5 %. Активы организации в течение трех лет увеличились с 7 906 т. р. до 17 883 т. р. или на 126,2 %. В то же время собственный капитал организации увеличился только на 80,5 % и составил 13 324 т. р., что негативно характеризует финансовое состояние организации.

Структура активов визуально представлена на рисунке 8.



Рисунок 8 – Структура активов ООО «Термо-Инжиниринг» на 31.12.2019 г.

Значительную долю активов компании занимает дебиторская задолженность – 78 %. Дебиторская задолженность компании увеличилась за период с 4 910 т. р. до 13 955 т. р. или на 184 %. Запасы ООО «Термо-Инжиниринг» за период увеличились и на конец анализируемого периода составили 2 227 т. р.

Структура капитала ООО «Термо-Инжиниринг» представлена на рисунке 9.

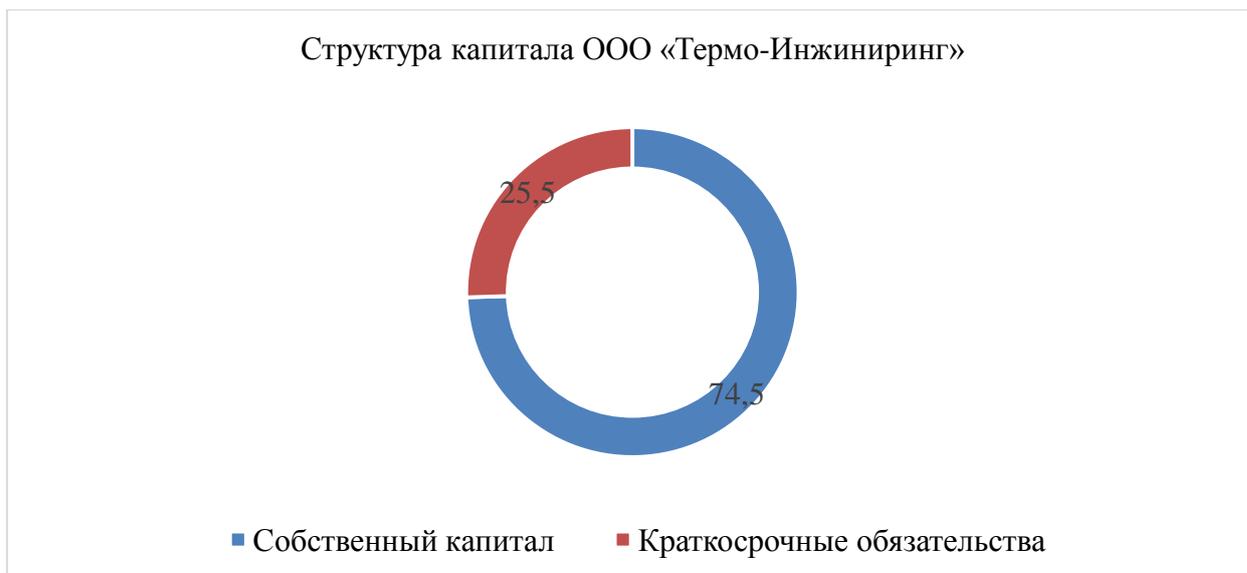


Рисунок 9 - Структура капитала компании ООО «Термо-Инжиниринг» на 31.12.2019 г.

Собственный капитал ООО «Термо-Инжиниринг» увеличился на 5 943 т. р. за период. В структуре капитала ООО «Термо-Инжиниринг» преобладает собственный капитал на 75,5 % и на втором месте - краткосрочные обязательства – 25,5 %. В структуре капитала отсутствуют долгосрочные обязательства. В то же время в структуре капитала наибольший прирост произошел по статьям:

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 5 943 т. р. (59,6 %);
- кредиторская задолженность – 4 034 т. р. (40,4 %).

Далее рассмотрены показатели ликвидности организации.

В таблице 4 рассмотрены показатели ликвидности компании ООО «Термо-Инжиниринг».

Таблица 4 - Анализ показателей ликвидности ООО «Термо-Инжиниринг»

Показатель	Значение			Изменение
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	
1. Коэффициент текущей ликвидности	15,06	15,47	3,82	-11,24
2. Коэффициент быстрой ликвидности	15,06	15,47	3,33	-11,73
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	5,71	0,18	0,27	-5,44

На конец анализируемого периода все показатели ликвидности ООО «Термо-Инжиниринг» показали удовлетворительные значения выше нормы. Однако динамика всех показателей ликвидности крайне отрицательная. Показатель текущей ликвидности составил 3,82 при норме 2 и более. Показатель быстрой ликвидности составил на 31.12.2019 г. – 3,33 при норме 0,8 и более и показатель абсолютной ликвидности составил 0,27 при норме 0,2 и более. Данный факт говорит о том, что у организации достаточно в настоящее время ликвидных активов для погашения своих обязательств. Однако если темпы снижения показателей останутся теми же, то уже в следующем году показатели ликвидности могут не достигать рекомендуемых значений.

В следующем пункте рассмотрены финансовые результаты деятельности ООО «Термо-Инжиниринг» для последующей оценки стоимости бизнеса данной компании.

2.2 Оценка финансовых результатов деятельности ООО «Термо-Инжиниринг»

Для оценки стоимости бизнеса важным этапом является изучение финансовых результатов деятельности бизнеса за определенный промежуток времени. Оценщику важно рассмотреть их динамику, темпы роста и снижения, долю доходов и расходов в общем финансовом результате предприятия за период для прогнозирования результатов компании в будущем.

В таблице 5 представлены основные статьи финансовых результатов деятельности ООО «Термо-Инжиниринг» за три года.

Таблица 5 - Основные статьи финансовых результатов деятельности ООО «Термо-Инжиниринг» за 2017-2019 гг.

Показатель	Значение показателя, т. руб.			Изменение показателя		Средне- годовая величина, т. руб.
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	т. руб.	± %	
1. Выручка	11 168	50 813	22 576	+11 408	+102,1	28 186
2. Расходы по обычным видам деятельности	3 331	35 066	28 012	+24 681	+8,4 раза	22 136
3. Прибыль (убыток) от продаж	7 837	15 747	-5 436	-13 273	↓	6 049
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-176	-946	-453	-277	↓	-525
5. ЕВГТ	7 661	14 801	-5 889	-13 550	↓	5 524
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-290	-1 681	-1 288	-998	↓	-1 086
8. Чистая прибыль (убыток)	7 371	13 120	-7 177	-14 548	↓	4 438

В таблице 5 видно отрицательную динамику по всем показателям финансовых результатов в 2019 г. относительно 2018 г. Для последующей оценки стоимости бизнеса важно рассмотреть подробнее такие показатели как выручка, расходы и чистая прибыль компании.

Динамика выручки ООО «Термо-Инжиниринг» представлена на рисунке 10.

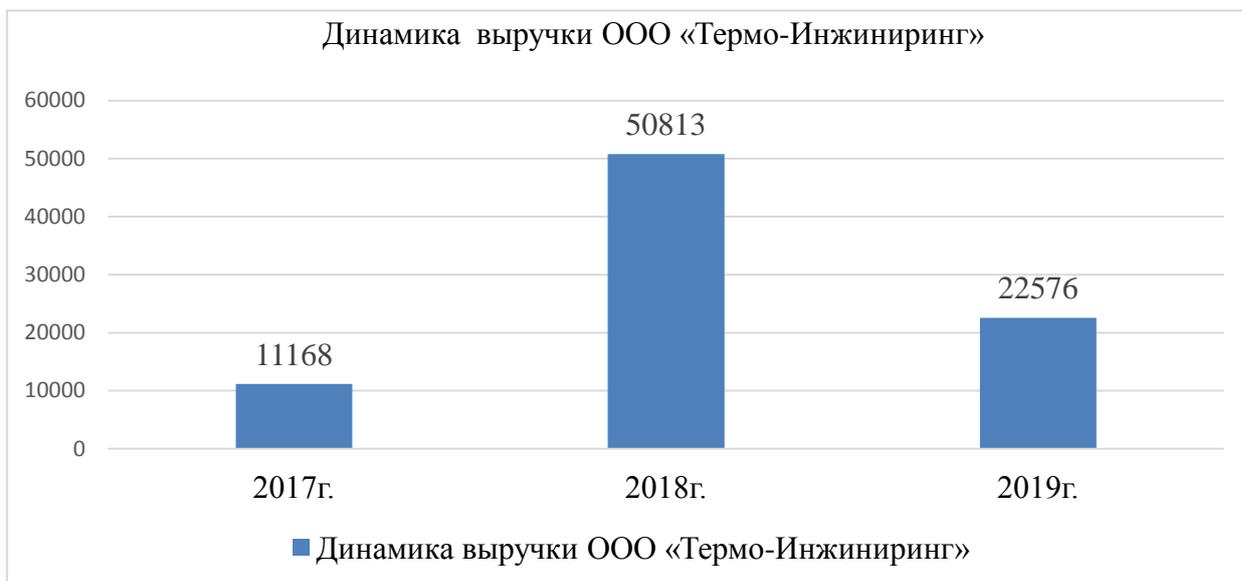


Рисунок 10 - Динамика выручки ООО «Термо-Инжиниринг» за 2017-2019 гг., т. р.

Динамика выручки ООО «Термо-Инжиниринг» за рассматриваемый период позитивная. Однако в 2019 году произошел значительный спад показателя относительно 2018 года. Темп роста выручки за период составил 102 %. Динамика расходов ООО «Термо-Инжиниринг» представлена на рисунке 11.

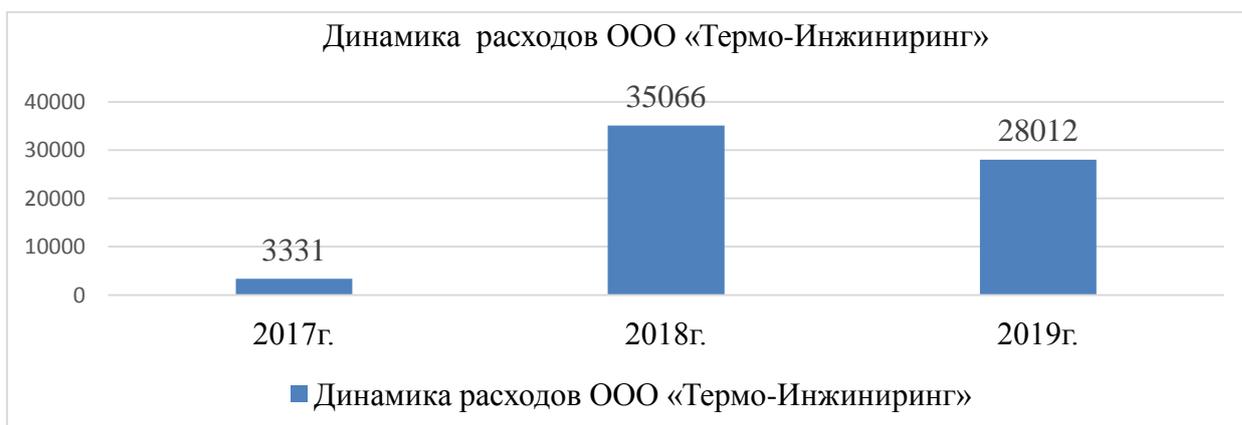


Рисунок 11 - Динамика расходов ООО «Термо-Инжиниринг» за 2017-2019 гг., т. р.

Расходы предприятия демонстрируют неоднозначную динамику. В 2018 г. произошел рост относительно 2017 г. до 35 066 т. р. В 2019 г. сумма затрат снизилась до 28012 т. р., однако данный объем затрат все равно превысил выручку компании.

Средняя доля расходов в выручке предприятия составляет 75 %.

Далее на рисунке 12 представлена динамика прибыли/убытка ООО «Термо-Инжиниринг».

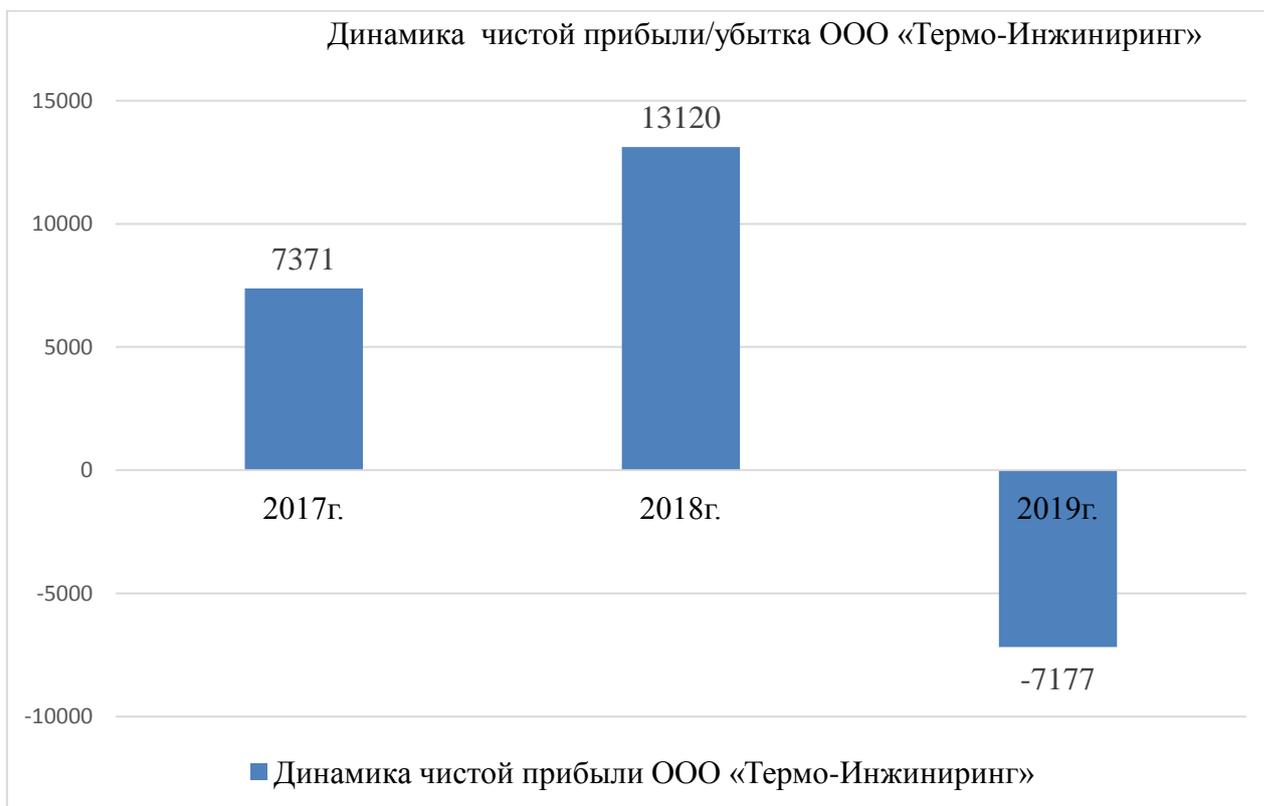


Рисунок 12 - Динамика чистой прибыли/убытка ООО «Термо-Инжиниринг» за 2017-2019 гг., т. р.

На конец 2019 г. ООО «Термо-Инжиниринг» получила убыток в размере -7177 т. р., что практически в два раза ниже показателя 2017 г.

В то же время для оценки успешности и окупаемости бизнеса важно рассмотреть показатели рентабельности компании и их динамику за период.

Далее в таблице 6 рассмотрены и проанализированы показатели рентабельности ООО «Термо-Инжиниринг».

Таблица 6 - Анализ показателей рентабельности ООО «Термо-Инжиниринг»

Показатели	Значения (в %, или в коп. с руб.)			Изменение	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	коп.	± %
1. Рентабельность продаж.	70,2	31	-24,1	-94,3	70,2
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ.	68,6	29,1	-26,1	-94,7	68,6
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли	66	25,8	-31,8	-97,8	66

На конец анализируемого периода все показатели рентабельности демонстрируют отрицательные значения и значительно ниже нормы. Динамика показателей крайне отрицательная в связи с убыточной деятельностью ООО «Термо-Инжиниринг» в 2019 г. Предприятие закончило 2019 г. с убытком в размере 24,1 к. с каждого рубля выручки.

На рисунке 13 представлена динамика показателей рентабельности собственного капитала и активов ООО «Термо-Инжиниринг». На рисунке 13 видно отрицательную динамику рентабельности активов и капитала компании ООО «Термо-Инжиниринг». На конец 2019 г. на рубль собственного капитала компании приходится убыток в размере 0,424 р.

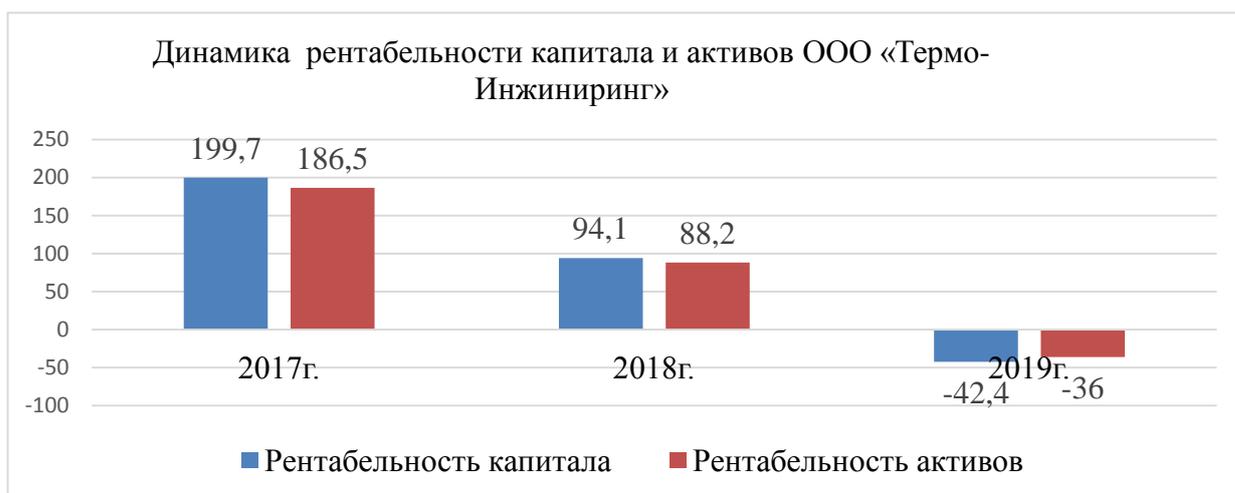


Рисунок 13 - Динамика рентабельности и активов ООО «Термо-Инжиниринг»

Снижение рентабельности капитала за период составило 242,1 %. Рентабельность активов составила -36 % уменьшившись на 222,6 %. Стоит отметить, что в 2017 и 2018 гг. показатели рентабельности активов и капитала были значительно выше нормы.

Динамика оборачиваемости активов и капитала ООО «Термо-Инжиниринг» представлена на рисунке 14.

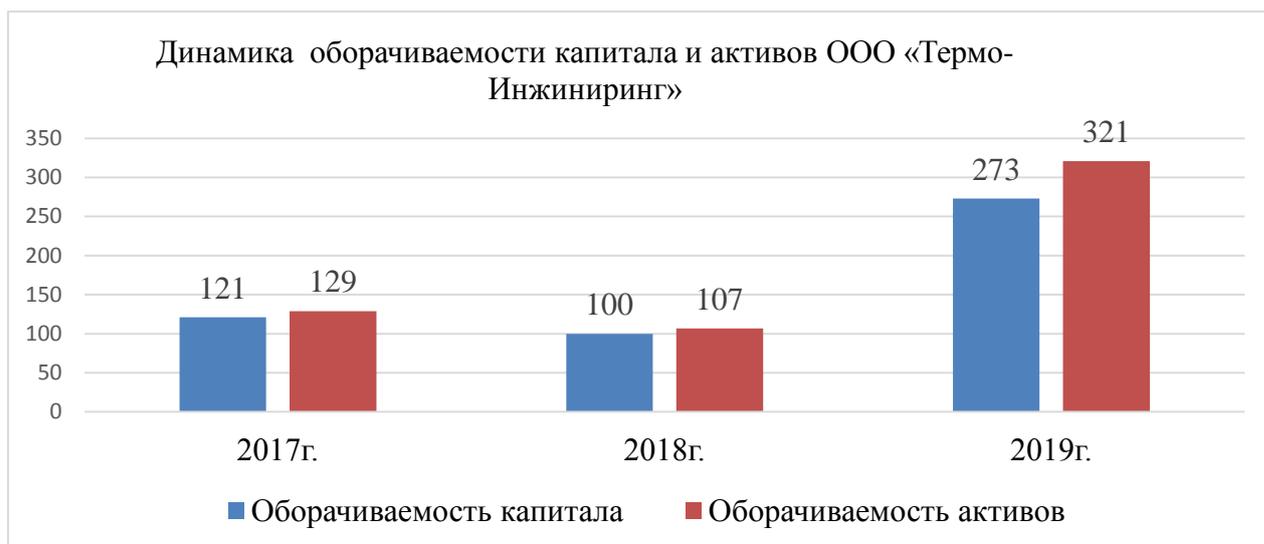


Рисунок 14 – Динамика оборачиваемости активов и капитала ООО «Термо-Инжиниринг»

В течение периода происходит значительное замедление оборачиваемости активов и капитала ООО «Термо-Инжиниринг». Замедление оборачиваемости активов в большей мере связано с ростом запасов и дебиторской задолженности предприятия за анализируемый период.

В результате анализа финансовых результатов компании ООО «Термо-Инжиниринг» можно сделать вывод о критической рентабельности и убыточной деятельности предприятия на конец анализируемого периода. В следующем пункте оценим стоимость бизнеса рассматриваемого предприятия, используя полученные показатели финансовых результатов.

2.3 Оценка стоимости бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг»

В данном пункте произведена оценка стоимости малого бизнеса компании ООО «Термо-Инжиниринг» с использованием двух подходов:

- Затратный подход – Метод чистых активов.
- Доходный подход – Метод дисконтирования будущих денежных потоков.

Затратный подход более актуален для оценки малого бизнеса по сравнению с остальными подходами в виду того, что здесь не обязательно иметь информацию по текущим доходам предприятия, а также по стоимости аналогичных предприятий на рынке. Здесь используются традиционные для отечественной экономики методы, и расчет достаточно прост. В данном случае выбран метод чистых активов бизнеса, представляющий расчет разницы между активами компании и суммой ее обязательств.

Расчет стоимости бизнеса методом чистых активов представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Расчет стоимости бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг» методом чистых активов

Показатель	Скорректированная сумма на 31.12.2019 г.
Активы	
Основные средства	456
Денежные средства	1238
Запасы	2227
Дебиторская задолженность	13955
Всего активы, руб.	17883
Обязательства	
Текущие обязательства	4559
Всего обязательства	4559
Стоимость бизнеса, руб.	13324

В таблице 7 получена стоимость бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг» методом чистых активов равная 13 324 т. р. Данная сумма отражает

стоимость активов, остающихся в распоряжении компании после погашения всех обязательств.

Далее для формирования более объективного мнения по стоимости бизнеса данной компании оценим стоимость бизнеса методом дисконтирования будущих денежных потоков в рамках доходного подхода, который учитывает динамику доходов предприятия и возможные риски снижения данных доходов, а также является более сложным и детальным расчетом в отличие от метода чистых активов.

Спрогнозируем будущие денежные доходы предприятия на основе динамики выручки предприятия за три предыдущих года. Как уже было сказано, прирост выручки с 2017-2019 гг. составил 102 %, следовательно, за год – 51 %.

Результаты расчета прогнозной выручки представлены на рисунке 15.



Рисунок 15 - Расчет прогнозной выручки ООО «Термо-Инжиниринг»

По полученному прогнозу выручка предприятия ООО «Термо-Инжиниринг» может вырасти до 77 726 млн. р. в течение трех лет.

Далее спрогнозированы расходы предприятия исходя из того, что средняя доля расходов в выручке предприятия составляла 75 % за предыдущих три года.

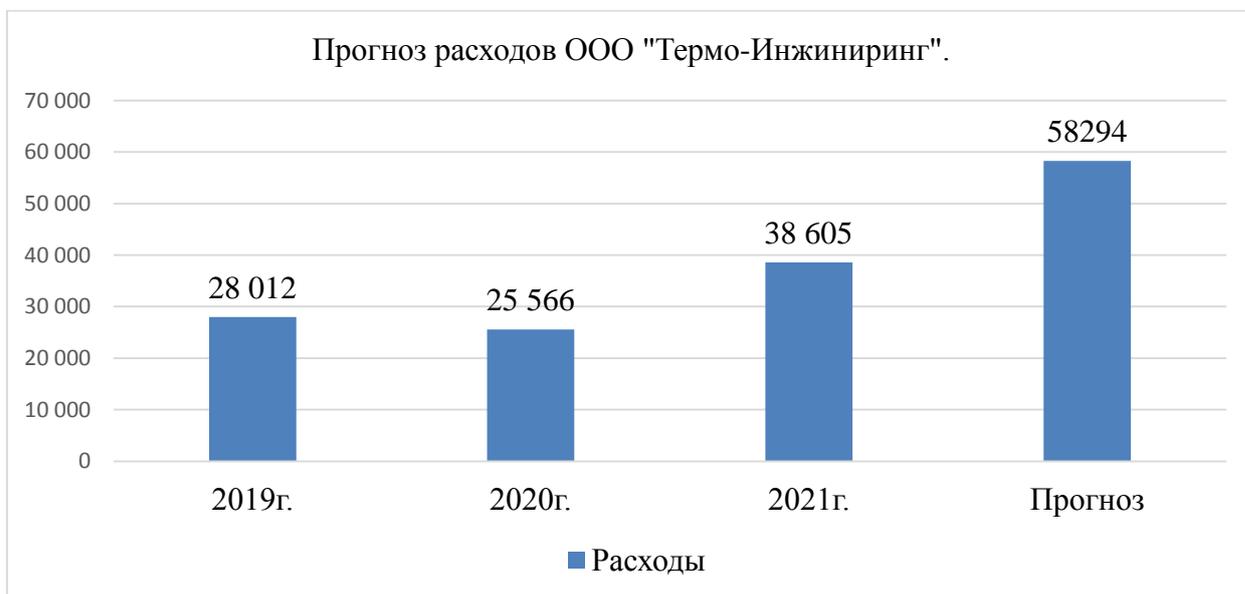


Рисунок 16 - Прогноз расходов предприятия ООО «Термо-Инжиниринг»

Следующим этапом рассчитан будущий денежный поток или чистая прибыль предприятия ООО «Термо-Инжиниринг» с учетом рассчитанных параметров, а также с учетом того, что налог на прибыль составляет 20 % и прочие доходы и расходы не участвуют в расчете в виду их непредсказуемости и неимения за рассмотренный период.

Таблица 8 - Расчет прогноза чистой прибыли ООО «Термо-Инжиниринг»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Постпрогнозный период
Выручка, т. р.	22 576	34089	51474	77726
Затраты, т. р.	28012	25566	38605	58294
Чистая прибыль т. р.	-7177	6818,4	10295,2	15545,6

Следовательно, чистая прибыль компании может достигнуть в прогнозном периоде значения - 15545,6 т. р.

Основным элементом для расчета стоимости бизнеса методом дисконтирования будущих денежных потоков является расчет ставки дисконтирования, которая состоит из безрисковой ставки бескупонной доходности облигаций федерального займа и бальной оценки рисков, связанных с спецификой рассматриваемого предприятия. На 25.12.2019 г. значение ставки бескупонной доходности составило 6,3 %. Бальная оценка рисков, произведена из допущения, что 7 % это высокий риск и 1 % низкий. Результаты расчетов представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Оценка ставки дисконтирования ООО «Термо-Инжиниринг»

Параметры	Размер риска, %
Безрисковая ставка дохода	6,3
Размер предприятия	6
Структура управления	4
Отраслевая специфика	4
Конкуренция на рынке	6
Анализ финансового состояния	5
Прогнозируемость дохода и рентабельность	7
Специфика клиентов	5
Прочие особые риски	6
Инфляция	3,6
Итого премия за риск	52,9

В таблице 9 рассчитана ставка дисконтирования с учетом действующих на предприятии рисков. Ставка составила 52,9 %. Определим остаточную стоимость ООО «Термо-Инжиниринг».

Остаточная стоимость ООО «Термо-Инжиниринг» = $(15545,6 * (0,51+1)) / (0,529 - 0,51) = 1\ 235\ 368$ т. р.

Далее скорректируем остаточную стоимость компании с учетом ставки дисконтирования.

В результате расчетов получены следующие результаты:

$$DF1 = 1/(1+0,529)^1 = 0,65;$$

$$DF2 = 1/(1+0,529)^2 = 0,43;$$

$$DF3 = 1/(1+0,529)^3 = 0,28;$$

$$DF4 = 1/(1+0,529)^4 = 0,18.$$

Расчет текущей стоимости денежных потоков отражен в таблице 10.

Таблица 10 - Расчет текущей стоимости предприятия ООО «Термо-Инжиниринг»

Показатель	1 год	2 год	3 год	Постпрогнозный период
Денежный поток, т. р.	-7177	6818,4	10295,2	15545,6
Остаточная стоимость, т. р.	–	–	–	1235368
Коэффициент текущей стоимости	0,65	0,43	0,28	0,18
Текущая стоимость денежных потоков, т. р.	-4665,1	2931,91	2882,66	2798,208
Стоимость предприятия, т. р.	3 947,7			

В результате расчетов получена стоимость бизнеса с учетом будущей динамики доходов и расходов ООО «Термо-Инжиниринг» равная 3 947,7 т. р.

Следовательно, была получена стоимость ООО «Термо-Инжиниринг» затратным подходом равная 13 324 т. р. и доходным подходом, равная 3 947,7 т. р. Если ориентироваться на среднее значение между двумя полученными результатами, то стоимость бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг» составит 8 635 т. р.

В следующей главе предложены мероприятия по увеличению стоимости бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг».

3 Рекомендации по увеличению стоимости ООО «Термо-Инжиниринг»

3.1 Направления увеличения стоимости предприятия ООО «Термо-Инжиниринг»

Увеличение стоимости малого бизнеса – это вполне естественное стремление каждого предпринимателя. Но эта задача не проста и требует выработки определенной стратегии, так как на стоимость компании влияют множество факторов. Опытные оценщики говорят, что цена зависит не только от показателей текущей деятельности. Большую роль играет и потенциал фирмы: может ли фирма увеличить со временем объемы продаж, запустить новые производства, расширяться. Именно эти факторы, в конечном счете, оказывают влияние на конечную стоимость компании, уменьшив ее или, напротив, увеличив.

В результате анализа финансовых результатов предприятия ООО «Термо-Инжиниринг» и оценки стоимости бизнеса данной компании было выявлено следующее:

Структура активов ООО «Термо-Инжиниринг» на 31.12.2019 г. состоит из оборотных активов на 97,5% и внеоборотных активов в размере 2,5%. Активы организации в течение трех лет увеличились на 126,2%. Собственный капитал организации увеличился только на 80,5%, что негативно характеризует финансовое состояние организации.

Значительную долю активов компании занимает дебиторская задолженность – 78%. Дебиторская задолженность компании увеличилась за период с 4 910 т. р. до 13 955 т. р. или на 184%. Запасы ООО «Термо-Инжиниринг» за период увеличились и на конец анализируемого периода составили 2 227 т. р.

В структуре капитала ООО «Термо-Инжиниринг» преобладает собственный капитал на 75,5 % и на втором месте - краткосрочные

обязательства – 25,5 %. В структуре капитала отсутствуют долгосрочные обязательства.

На конец анализируемого периода все показатели ликвидности ООО «Термо-Инжиниринг» показали удовлетворительные значения выше нормы. Однако динамика всех показателей ликвидности крайне отрицательная.

Динамика выручки ООО «Термо-Инжиниринг» за рассматриваемый период позитивная. Однако в 2019 г. произошел значительный спад показателя относительно 2018 г. Темп роста выручки за период составил 102%. Расходы предприятия демонстрируют неоднозначную динамику. В 2018 г. произошел рост относительно 2017 г. В 2019 г. сумма затрат снизилась, однако данный объем затрат все равно превысил выручку компании.

На конец 2019 г. ООО «Термо-Инжиниринг» получила убыток в размере -7177 т. р., что практически в два раза ниже показателя 2017 г.

Все показатели рентабельности демонстрируют отрицательные значения и значительно ниже нормы. Динамика показателей крайне отрицательная в связи с убыточной деятельностью ООО «Термо-Инжиниринг» в 2019 г.

В течение периода происходит значительное замедление оборачиваемости активов и капитала ООО «Термо-Инжиниринг». Замедление оборачиваемости активов в большей мере связано с ростом запасов и дебиторской задолженности предприятия за период.

После проведения оценки стоимости бизнеса компании была получена стоимость ООО «Термо-Инжиниринг» затратным подходом равная 13 324 т. р. и доходным подходом, равная 3 947, 7 т. р. Если ориентироваться на среднее значение между двумя полученными результатами, то стоимость бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг» составит 8 635 т. р.

В результате анализа финансовых результатов компании ООО «Термо-Инжиниринг» можно сделать вывод о критической рентабельности и

убыточной деятельности предприятия на конец анализируемого периода, что отрицательно влияет на итоговую стоимость бизнеса компании.

Основными направлениями повышения стоимости ООО «Термо-Инжиниринг» могут быть мероприятия, направленные на повышение выручки компании и чистой прибыли соответственно. Такими мероприятиями могут быть:

- Снижение затрат предприятия.
- Управление дебиторской задолженностью предприятия.

Основные проблемы повышения затрат на предприятии, связанном с сварочным производством и способы их решения, следующие:

1. Использование устаревшего сварочного оборудования и технологий. В данном случае очень важно для компаний, которые стремятся быть конкурентоспособными - использовать лучшее оборудование для работы. Использование старых источников питания, сварочных аппаратов, полуавтоматов и устройств подачи проволоки может вызвать проблемы с качеством, не говоря уже о простоях и дополнительных затратах на устранение проблем, которые неизбежно возникают от использования устаревшего оборудования и технологий. В большинстве случаев новое оборудование может обеспечить компаниям быстрый возврат инвестиций и более долгосрочные сбережения - в относительно короткий срок окупаемости. Новые технологии часто предлагают такие преимущества, как снижение энергопотребления, высокие скорости сварки, сокращение времени на подготовку перед сваркой и быстрое обучение операторов работе на оборудовании. Все из этих преимуществ в конечном итоге складываются в увеличение производительности труда. Выполнение тщательного экономического анализа, перед тем, как покупать новое оборудование может помочь компаниям оценить их потенциальную отдачу от инвестиций, а также оправдать капитальные расходы.

2. Неправильное хранение сварочных материалов. Хранение сварочных материалов в местах, где они склонны к накоплению влаги и

воздействию других загрязняющих веществ может иметь негативное влияние на производительность сварки. Для предотвращения этого, требуется хранить материалы в сухом, чистом месте с относительно постоянной температурой, пока они не будут готовы к использованию.

3. Игнорирование профилактического обслуживания. Компании, использующие сварочное оборудование, должны разработать регулярный график проверки источников питания, механизмов подачи проволоки и сварочных горелок во время запланированных простоев в производстве.

4. Закупка сварочных материалов только исходя из их низкой стоимости. Излишняя экономия может часто приводить к большим долгосрочным затратам и низкому уровню производительности.

5. Компании могут тратить слишком много дополнительных затрат, влияющих на себестоимость конечного продукта, таких как применение средств против брызг, шлифовку сварных швов после сварки и переделок. По этой причине, важно смотреть на общую стоимость использования определенных материалов, в отличие от удельных затрат.

6. Экономия на обучении персонала. Как и в других частях сварочного процесса, инвестиция времени и денег в обучение может принести значительные долгосрочные выгоды для компании. Это не только может принести пользу оператору в знании процесса сварки и настройки оборудования, но во многих случаях обучение также может помочь оптимизировать операции сварки для получения большей эффективности.

Вторым направлением по повышению финансового результата компании является управление дебиторской задолженностью. В компании ООО «Термо-Инжиниринг» наблюдается значительный рост дебиторской задолженности. Она увеличилась за период с 4 910 т. р. до 13 955 т. р. или на 184 %, также наблюдается замедление ее оборачиваемости.

Управление дебиторской задолженностью – это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования такого финансового

инструмента, как дебиторская задолженность. Задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении сомнительных долгов (то есть долгов, выплаты по которым уже точно не поступят или данная вероятность очень мала), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке.

Для управления дебиторской задолженностью и предотвращению ее роста в компании рекомендуется реализовать систему учета дебиторской задолженности, обеспечивающей снижение долгосрочной дебиторской задолженности и ускорение ее оборачиваемости.

Комплексная диагностика дебиторской задолженности должна состоять из следующих этапов, представленных на рисунке 17.



Рисунок 17 - Комплексная диагностика дебиторской задолженности ООО «Термо-Инжиниринг»

Комплексная диагностика должна с ежедневной периодичностью обеспечивать актуальную информацию о состоянии дебиторской

задолженности для каждого контрагента-покупателя в разрезе следующих данных:

- ожидаемая дата поступления платежа;
- сумма ожидаемого платежа;
- количество дней просрочки платежа;
- сумма просроченного платежа;
- сумма сомнительной или безнадежной задолженности.

В то же время важно проводить сегментацию клиентов по признаку платежно-расчетной дисциплины. В зависимости от присвоенной категории клиентам, в дальнейшем определяются условия предоставления услуг, а также применяются определенные инструменты работы над возвратом задолженности.

Также эффективными способами предупреждения появления сомнительных и безнадежных долгов на будущий период времени является:

1. Заключение договора на предоплату. Если возникают сомнения по поводу платежеспособности покупателя, то наиболее лучшим вариантом будет заключить договор на предоплату. Если риск слишком велик, то лучше договариваться о 100%-ой предоплате. Если есть встречная дебиторская задолженность, то в большинстве случаев можно не использовать предоплату, а отгружать без подстраховки и обеспечения, так как всегда есть возможность перекрыть их путем взаимозачёта.

2. Аккредитив. Его смысл заключается в том, что обе стороны только начали сотрудничать между собой и еще не доверяют друг другу. В таком случае нужна третья независимая сторона, которой будет являться банк.

3. Факторинг. Экономическая сторона факторинга проявляется в том, что он позволяет увеличить ликвидность активов предприятия, а также оборачиваемость капитала, а тем самым рентабельность деятельности предприятия. Использование факторинга во многих случаях позволяет предприятиям снизить расходы на содержание специальных финансовых

служб, повысив эффективность финансового обслуживания за счет передач этих функций специализированным компаниям, где такая деятельность, как правило, более эффективна в силу высокой степени рационализации. Факторинг имеет ряд преимуществ перед кредитором для продавца:

- быстрое предоставление денежных средств;
- освобождение от функции оценки платежеспособности дебиторов;
- улучшение балансовой структуры.

Следовательно, предложенные рекомендации должны положительно повлиять на финансовый результат ООО «Термо-Инжиниринг» и повысить стоимость бизнеса данной компании. Экономическая эффективность предложенных рекомендаций представлена в следующем пункте.

3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

В предыдущем пункте для повышения стоимости ООО «Термо-Инжиниринг» были предложены такие рекомендации как:

1. Увеличение чистой прибыли компании за счет снижения затрат путем использования современного оборудования, правильного хранения и профилактики оборудования, обучения сотрудников и так далее.

2. Увеличение выручки предприятия за счет эффективного управления дебиторской задолженностью, путем комплексной диагностики дебиторской задолженности, ранжирования клиентов, использования инструментов предупреждения роста дебиторской задолженности (факторинг, аккредитив, предоплата).

Допуская, что предложенные рекомендации смогут снизить долю затрат в выручке на 10 % и увеличить прирост выручки на 1 процент к текущему приросту (51 %), рассчитаем прогнозируемую стоимость бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг» доходным подходом. Спрогнозированы будущие денежные доходы предприятия с учетом прироста выручки 52 %.

Результаты расчета скорректированной прогнозной выручки представлены на рисунке 18.



Рисунок 18 – Расчет скорректированной прогнозной выручки ООО «Термо-Инжиниринг»

По полученному прогнозу выручка предприятия ООО «Термо-Инжиниринг» может вырасти до 79 282 т. р. в течение трех лет.

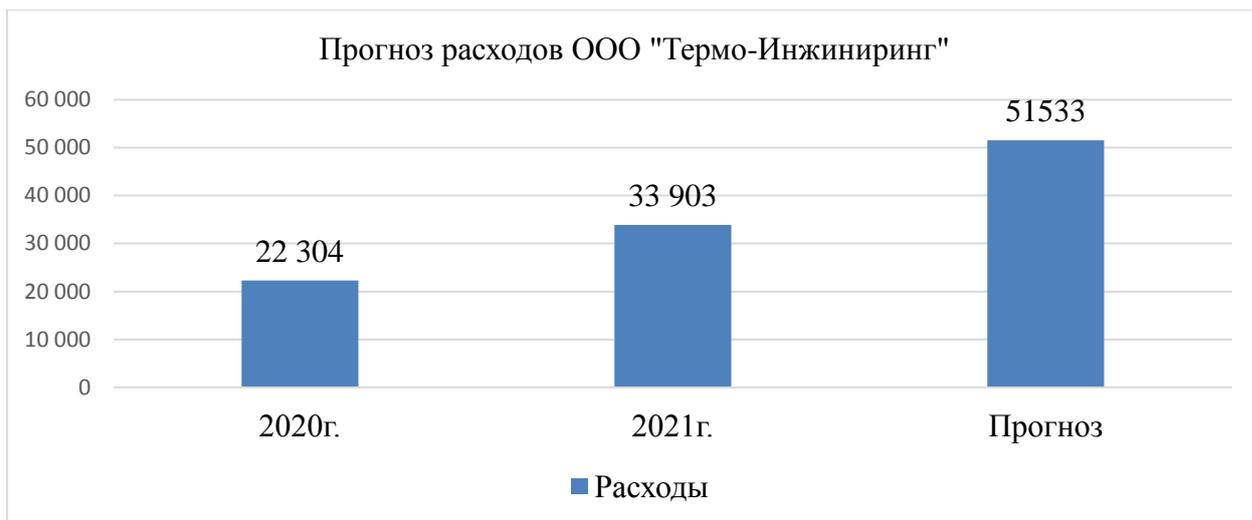


Рисунок 19 - Прогноз расходов предприятия ООО «Термо-Инжиниринг»
Расходы компании в прогнозе составят 51 533 т. р.

На рисунке 19 спрогнозированы расходы предприятия исходя из того, что средняя доля расходов в выручке предприятия составит 65% при использовании предложенных методов снижения затрат.

Следующим этапом рассчитан будущий денежный поток или чистая прибыль предприятия ООО «Термо-Инжиниринг» с учетом скорректированных параметров.

Таблица 11 - Расчет прогноза чистой прибыли ООО «Термо-Инжиниринг»

Показатель	2020г.	2021г.	Постпрогнозный период
Выручка, т. р.	34315	52159	79282
Затраты, т. р.	22304	33903	51533
Чистая прибыль т. р.	9608	14604	22199

Следовательно, чистая прибыль компании может достигнуть в прогнозном периоде значения - 22199 т. р.

Далее определена остаточная стоимость ООО «Термо-Инжиниринг» с учетом того, что ставка дисконтирования не изменилась и составляет – 52,9%.

$$\text{Остаточная стоимость ООО «Термо-Инжиниринг»} = (22199 * (0,520+1)) / (0,529 - 0,520) = 3\,749\,164 \text{ т. р.}$$

Расчет текущей скорректированной стоимости денежных потоков отражен в таблице 12.

Таблица 12 - Расчет скорректированной текущей стоимости предприятия ООО «Термо-Инжиниринг»

Показатель	1 год	2 год	3 год	Постпрогнозный период
Денежный поток, т. р.	-7177	9608	14604	22199
Остаточная стоимость, т. р.	–	–	–	3749164

Продолжение таблицы 12

Показатель	1 год	2 год	3 год	Постпрогнозный период
Коэффициент текущей стоимости	0,65	0,43	0,28	0,18
Текущая стоимость денежных потоков, т. р.	-4665,1	4131	4089	3995
Стоимость предприятия, т. р.	7 550,72			

В результате расчетов получена скорректированная стоимость бизнеса компании ООО «Термо-Инжиниринг», с учетом применения на предприятии предложенных мероприятий, равная 7 550,72 т. р., что на 3603, 02 т. р. больше результата, полученного при изначальном расчете доходным подходом.

Следовательно, предложенные мероприятия смогут значительно увеличить стоимость бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг».

Заключение

Оценка стоимости малого бизнеса требуется для принятия рациональных решений относительно привлечения инвестиций, ликвидации или слияния предприятия. Владельцы бизнеса часто прибегают к ней, чтобы качественно повысить эффективность управления.

Для достижения указанной цели были решены следующие задачи:

1. рассмотрены теоретические аспекты специфики оценки стоимости малого бизнеса, основные существующие подходы и методы оценки, а также особенности и проблемы оценки стоимости малого бизнеса в настоящее время;
2. проведена оценка стоимости малого бизнеса на примере действующего предприятия ООО «Термо-Инжиниринг»;
3. разработаны мероприятия по увеличению оценочной стоимости ООО «Термо-Инжиниринг».

В первой главе изучено экономическое содержание стоимости малого бизнеса, подходы и методы ее оценки, рассмотрены особенности и проблемы оценки малого бизнеса в настоящее время.

Оценка стоимости бизнеса - это расчет и обоснование стоимости предприятия на определенную дату. Оценка стоимости представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении, с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка.

Во второй главе проведена оценка стоимости малого бизнеса на примере ООО «Термо-Инжиниринг» с использованием нескольких подходов.

В результате анализа финансовых результатов предприятия ООО «Термо-Инжиниринг» и оценки стоимости бизнеса данной компании было выявлено следующее:

Структура активов ООО «Термо-Инжиниринг» на 31.12.2019 г. состоит из оборотных активов на 97,5% и внеоборотных активов в размере 2,5%.

Активы организации в течение трех лет увеличились на 126,2%. Собственный капитал организации увеличился только на 80,5%, что негативно характеризует финансовое состояние организации.

Значительную долю активов компании занимает дебиторская задолженность – 78%. Дебиторская задолженность компании увеличилась за период с 4 910 т. р. до 13 955 т. р. или на 184%. Запасы ООО «Термо-Инжиниринг» за период увеличились и на конец анализируемого периода составили 2 227 т. р.

В структуре капитала ООО «Термо-Инжиниринг» преобладает собственный капитал на 75,5% и на втором месте - краткосрочные обязательства – 25,5%. В структуре капитала отсутствуют долгосрочные обязательства.

На конец анализируемого периода все показатели ликвидности ООО «Термо-Инжиниринг» показали удовлетворительные значения выше нормы. Однако динамика всех показателей ликвидности крайне отрицательная.

Динамика выручки ООО «Термо-Инжиниринг» за рассматриваемый период позитивная. Однако в 2019 г. произошел значительный спад показателя относительно 2018 г. Темп роста выручки за период составил 102%. В 2018 г. произошел рост относительно 2017 г. В 2019 г. сумма затрат снизилась, однако данный объем затрат все равно превысил выручку компании.

На конец 2019 г. ООО «Термо-Инжиниринг» получила убыток в размере -7177 т. р., что практически в два раза ниже показателя 2017 г.

Все показатели рентабельности демонстрируют отрицательные значения и значительно ниже нормы.

В течение периода происходит значительное замедление оборачиваемости активов и капитала ООО «Термо-Инжиниринг». Замедление оборачиваемости активов в большей мере связано с ростом запасов и дебиторской задолженности предприятия за период.

После проведения оценки стоимости бизнеса компании была получена стоимость ООО «Термо-Инжиниринг» затратным подходом равная 13 324 т. р. и доходным подходом, равная 3 947, 7 т. р. Если ориентироваться на среднее значение между двумя полученными результатами, то стоимость бизнеса ООО «Термо-Инжиниринг» составит 8 635 т. р.

В результате анализа финансовых результатов компании ООО «Термо-Инжиниринг» можно сделать вывод о критической рентабельности и убыточной деятельности предприятия на конец анализируемого периода, что отрицательно влияет на итоговую стоимость бизнеса компании.

Основными направлениями повышения стоимости ООО «Термо-Инжиниринг» могут быть мероприятия, направленные на повышение выручки компании и чистой прибыли соответственно.

В третьей главе разработаны рекомендации по направлениям повышения оценочной стоимости малого бизнеса на основе проведенного анализа предприятия, а именно:

1. Увеличение чистой прибыли компании за счет снижения затрат путем использования современного оборудования, правильного хранения и профилактики оборудования, обучения сотрудников и так далее.

2. Увеличение выручки предприятия за счет эффективного управления дебиторской задолженностью, путем комплексной диагностики дебиторской задолженности, ранжирования клиентов, использования инструментов предупреждения роста дебиторской задолженности (факторинг, аккредитив, предоплата).

В результате расчетов получена скорректированная стоимость бизнеса компании ООО «Термо-Инжиниринг», с учетом применения на предприятии предложенных мероприятий, равная 7 550,72 т. р., что на 3603, 02 т. р. больше результата, полученного при изначальном расчете доходным подходом.

Список используемой литературы и источников

1. Абдулаева Н. А., Колайко Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учеб. пособие / под ред. М.: Экмос, 2018. 120 с.
2. Алексейчева Е. Ю. Экономика организации (предприятия) учебник. М.: Дашков и К, 2017. 292 с.
3. Архипова Н. И. Управление персоналом организации. Краткий курс для бакалавров. М.: Проспект, 2018. 224 с.
4. Асаул А. Н., Старинский В. Н., Старовойтов М. К. Оценка организации (предприятия, бизнеса). Учеб. СПб, АНО Вестник института экономики и управления. НОВГУ, 2018. № 1(23). 176 с.
5. Ахмадеева О. А. Кошкина И. А. Проблемы оценки стоимости бизнеса // Современные исследования социальных проблем. 2018. № 2(34). С. 3-5.
6. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента 2 т.: учебник. М.: Ника-Центр, 2017. 512 с.
7. Бусов В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для академического бакалавриата. Люберцы: Юрайт, 2018. 382 с.
8. Бушуева Н. В. Проблемы оценки стоимости бизнеса в современных условиях // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. 2017. № 2 (21). С.5.
9. Васильева Л. С. Оценка бизнеса. Учебное пособие. М.: КноРус, 2019. 320 с.
10. Вечканов А. С. Исследование факторов стоимости бизнеса // Вектор науки. 2018. С. 425-430.
11. Вишнева Л.М. Принципы оценки стоимости бизнеса: характеристика и условия применения // Поиск (Волгоград). 2019. № 1 (10). С. 210-212.
12. Гамзаева Э.Л. Оценка и управление стоимостью бизнеса // Форум молодых ученых. 2019. № 5 (33). С. 473-476.

13. Гордеева Е.В. Современные подходы и методы, используемые в оценке стоимости бизнеса, их преимущества и недостатки // Научный электронный журнал Меридиан. 2019. № 9 (27). С. 126-128.
14. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 19.02.2020).
15. Григорьев В. В. Оценка стоимости бизнеса: основные подходы и методы: учеб. пособие. М.: Русайнс, 2018. 190 с.
16. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса: учебник. М.: «Финансы и статистика», 2017. 387 с.
17. Дадьян Д. В. Оценка стоимости бизнеса // Форум молодых ученых. 2019. № 3 (31). С. 297-300.
18. Джаксыбекова Г. Н. Доходный подход к оценке стоимости компании // Финансы и кредит. 2018. №45 (333). С. 12-16.
19. Доможирова О. В., Рудычев А. А., Петлюк А. И., Разуваев Н. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия // Белгородский экономический вестник. 2017. № 2 (86). С. 65–70.
20. Касаева Т. В. Расширительная трактовка структуры человеческого капитала // Terra Economicus: Экономика и экономические науки. 2018. № 11. С. 21–27.
21. Касьяненко Т. Г. Оценка стоимости бизнеса: учебник для академического бакалавриата. Люберцы: Юрайт, 2017. 412 с.
22. Когденко В. Г. Влияние концепции управления стоимостью на совершенствование отчетности, развитие анализа и финансового менеджмента // Экономический анализ: теория и практика. 2018. № 8 (407). С. 14–24.
23. Косорукова И. В. Методологические проблемы оценки стоимости бизнеса: теория и практика: монография. М.: ООО «СинергияПРЕСС». 2018. 384 с.

24. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2019. 576 с.
25. Кэхилл М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: учебное пособие. М.: ДиС, 2018. 432 с.
26. Масленкова О. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебное пособие. М.: КноРус, 2017. 288 с.
27. Мерсер З., Хармс Т. Интегрированная теория оценки бизнеса: учебное пособие под научн. ред. В. М. Рутгайзера. М.: Маросейка. 2019. 285 с.
28. Минаева О. А. Сравнительный подход в оценке стоимости предприятия: учебное пособие. ВолгГТУ: Волгоград, 2017. 76 с.
29. Николич А. Р. Оценка и управление стоимостью бизнеса // Форум молодых ученых. 2019. № 4 (32). С. 797-800.
30. Панях Э. Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике // Экономическая социология. 2018. № 4(89). С. 56–68.
31. Полежаев Р.А. Проблема оценки стоимости бизнеса // Мировая наука. 2019. № 6 (27). С. 367-369.
32. Рахматуллина А. Р., Серёмина Р. Н. Факторы, оказывающие влияние на оценку стоимости бизнеса // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2017. С. 516 - 517.
33. Сидоренко Л. Ж. Особенности методологии финансовой оценки собственности предприятий малого и среднего бизнеса // Заметки ученого. 2019. № 1 (35). С. 54-58.
34. Спиридонова Е. А. Оценка стоимости бизнеса: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. Люберцы: Юрайт, 2018. 299 с.
35. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. М.: Вершина, 2017. 272 с.

36. Тронин С. А. Гарантии реализации инвестиционного процесса в холдингах // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10-1 (75). С. 1102-1106.
37. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 18.03.2020). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/ (дата обращения: 25.03.2020).
38. Федорова В. К., Любимова М. В. Актуальные проблемы оценки малого бизнеса в России // Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого. № 1 (23). 2017. С. 55-61.
39. Федотова М. А. Оценка недвижимости и бизнеса: учебник. М.: ЭКМОС, 2018. С.129-130.
40. Цирульников З. Б. Методы оценки стоимости бизнеса при условиях нестабильной внешней среды. Энигма. 2019. № 10-1. С. 105-112.
41. Чакалян К. Г. Оценка бизнеса: сущность основных подходов, их преимущества и недостатки // Молодой ученый. 2017. № 28. С. 290-291
42. Чайников В. В. Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие / В.В. Чайников, И.В. Куликов. - М.: Юнити, 2016. 162 с.
43. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2017. 256 с.
44. Чуйкова Н. М. Теоретический подход к исследованию факторов стоимости бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 12-3 (58). С. 145-148.
45. Эскиндаров М. А. Оценка стоимости бизнеса: учебник для бакалавров. М.: КноРус, 2018. 256 с.
46. Юдин А.А. Ключевые проблемы использования инструментов оценки стоимости бизнеса // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2020. № 3 (118). С. 44-48.
47. Albert S., Bradley K. The Impact of intellectual capital // Open University Business School working paper. 2017. № 15. p. 148–153.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Термо-Инжиниринг» за 2019 г.


 ИНН 6325071125
 КПП 632501001 ОГРН 001


Форма по КНД 0710001 Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер регистрации 0 Отчетный период (квартал) 3 4 Отчетный год 2019

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ТЕРМО-ИНЖИНИРИНГ"

(сведения об организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД: 41.20

Код по ОГРН 18006173 Организационно-правовая форма (по ОКФС): 12300

Форма собственности (по ОФС): 16 Единичный участник (так же, как и по ОГРН): 384

Место нахождения (адрес)
 446001, САМАРСКАЯ ОБЛ., СЫЗРАНЬ Г., ЖУКОВА ПЕР., Д. № 5, ЛИТ. В, КОМ. 1

Бухгалтерская отчетность подвержена обязательному аудиту 0 1 - да
 0 - нет

Наименование аудиторской организации/фирмы, так, отчество** индивидуального аудитора

Итого _____ ОГРН ОГРНИП _____

№ 12 страниц _____ к оригинальным документам или их копий _____ листов

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:		Заверяется работником налогового органа	
Сведения о представителе документа		Сведения о представителе документа	
Данный документ представлен (код):		Данный документ представлен (код):	
в _____ страницах		в _____ страницах	
и составе (отметить знаком V)		и составе (отметить знаком V)	
1	1 - руководитель	0710001	0710002
	2 - уполномоченный представитель	0710003	0710004
		0710005	

Подпись _____ Дата _____

Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя

Дата представления документа _____

Заверено _____

* Указанные номера 01 - код 04 - адрес страны (для иностранных организаций) и код страны
 ** Отчество для женщин


 +
 
 +

Продолжение Приложения А



1030 8022

ИИН 6325071125
КТП 632501001 Стр 002



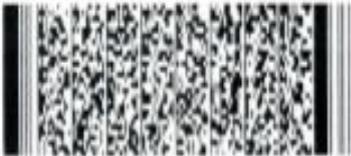
3348 4b51 512b 4b13 3a45 115b 682c 4a53

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Показатели	Полное наименование	Код строки	На отчетную дату наименования периода	По 31 октября предыдущего года	По 31 октября 2022 предыдущего года
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
—	Нематериальные активы	110	—	—	—
—	Результаты исследований и разработки	112	—	—	—
—	Нематериальные патентовые активы	113	—	—	—
—	Материальные патентовые активы	114	—	—	—
—	Оценочные средства	115	456	992	—
—	Доли в компаниях и участия в капиталах иностранных компаний	116	—	—	—
—	Финансовые инструменты	117	—	—	—
—	Отложенные налоговые активы	118	—	—	—
+	Прочие внеоборотные активы	119	—	—	—
—	Итого по разделу I	110	456	992	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
—	Запасы	120	2227	—	—
—	Платежи за приобретенные запасы	122	—	—	—
—	Дебиторская задолженность	123	13955	20615	4910
—	Финансовые инструменты с обратной оценкой	124	200	200	—
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	125	1038	42	2996
—	Прочие оборотные активы	126	7	—	—
—	Итого по разделу II	120	17427	20857	7906
—	БАЛАНС	100	17883	21849	7906



Продолжение Приложения А

		ИИН: 6325071125				
		ИПН: 632501001	стр. 003			
		ПАССИВ				
Показатель ¹	Наименование показателя	Код строки	По состоянию на отчетный период	На 31 декабря	По 31 декабря года предыдущего отчетного периода ²	
1	2	3	4	5	6	
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
—	Уставный капитал (основной капитал, уставный фонд, акции (портфель))	1310	10	10	10	
—	Собственные акции, выкупленные у акционеров ³	1320				
—	Резервы накопленных активов	1340				
—	Добавочный капитал (без резервов)	1350				
—	Резервный капитал	1360				
—	Нераспределенная прибыль (неоткрытый убыток)	1370	13314	20491	7371	
—	Итого по разделу III	1380	13324	20501	7381	
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ¹						
—	Целевой фонд	1310				
—	Целевой капитал	1320				
—	Целевые средства	1380				
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360				
—	Резервный и иные целевые фонды	1370				
—	Итого по разделу III	1380				
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
—	Заемные средства	1410				
—	Осложненные пенсионные обязательства	1420				
—	Оценочные обязательства	1430				
—	Прочие обязательства	1440				
—	Итого по разделу IV	1480				

Продолжение Приложения А

<i>Показатели</i>	<i>Показатели по периодам</i>	<i>Всего строк</i>	<i>На отчетную дату отчетного периода</i>	<i>На 31 декабря предыдущего года</i>	<i>На 31 декабря года, предшествующего отчетному</i>
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯТЕЛЬСТВА					
Земельные участки		1510			
Кредиторская задолженность		1520	4 559	1 348	5 25
Долги будущим периодам		1530			
Остаточные обязательства		1540			
Прочие обязательства		1550			
Итого по разделу V		1500	4 559	1 348	5 25
БАЛАНС		1700	17 883	21 849	7 906

Примечания

1. Информация не приводится, если ее значение не превышает 0,01% к показателям бухгалтерского баланса.
2. Запись в 4-м столбце формы отнесена к периоду, соответствующему периоду, в котором она была признана.
3. Информация об обязательствах, признанных в отчетном периоде, но не относящихся к данному периоду, приводится в разделе V.



Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Термо-Инжиниринг» за 2019 г.

		ИНН 6325071125 ОГРН 632501001005			
		Отчет о финансовых результатах			Форма по ОКУД 0710002
Показатель	Наименование показателя	Код строки	за отчетный год	за отчетный год	
1	2	3	4	5	
	Выручка ¹	2110	2 257 6	5 081 3	
	Себестоимость продаж	2120	(2 717 7)	(3 060 8)	
	Валовая прибыль (убыток)	2100	(460 1)	2 020 5	
	Коммерческие расходы	2210			
	Управленческие расходы	2220	(83 5)	(44 58)	
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(543 6)	1 574 7	
	Доходы от участия в других организациях	2310			
	Проценты к получению	2320			
	Проценты в составе	2330			
	Прочие доходы	2340			
	Прочие расходы	2350	(45 3)	(94 6)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(588 9)	1 480 1	
	Налог на прибыль ²	2410			
	Итого: текущий налог на прибыль	2411	(128 8)		
	отложенный налог на прибыль ³	2412			
	Прочие	2400	0	(168 1)	
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(717 7)	1 312 0	
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
	Налог на прибыль от операций, результаты которых не включаются в чистую прибыль (убыток) периода ⁴	2530			
	Сопоставимый финансовый результат периода ⁵	2500	(717 7)	1 312 0	
	СПРАВОЧНО				
	Валовая прибыль (убыток) по оценке ⁶	2900			
	Разовоженная прибыль (убыток) по оценке	2910			

Примечания:
1. Выручка в виде отгрузки товаров и оказания услуг.
2. Указан налог на прибыль по результатам отчетного периода.
3. Указан налог на прибыль по результатам отчетного периода.
4. Указан налог на прибыль по результатам отчетного периода.
5. Указан сопоставимый финансовый результат периода.
6. Указан валовая прибыль (убыток) по оценке.

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «Термо-Инжиниринг» за 2018 г.

Коды	Наименование показателя	Показатель	За отчетный год	За соответствующий год
		тысячи рублей		
2100	Выручка	2100	5 081,3	1 116,8
2120	Себестоимость продаж	2120	(3 060,8)	(3 244)
2100	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 020,5	792,4
2200	Коммерческие расходы	2200	—	—
2220	Управленческие расходы	2220	(445,8)	(87)
2200	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 574,7	783,7
2300	Доходы от участия в других организациях	2300	—	—
2320	Проценты к получению	2320	—	—
2330	Проценты к уплате	2330	—	—
2340	Прочие доходы	2340	—	—
2350	Прочие расходы	2350	(94,6)	(17,6)
2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 480,1	766,1
2400	Текущий налог на прибыль	2400	—	—
2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	—	—
2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	—	—
2450	Изменение отложенных налоговых активов	2450	—	—
2460	Прочее	2460	(1 681)	(290)
2400	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 312,0	737,1
2510	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	—	—
2520	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	—	—
2500	Совокупный финансовый результат периода	2500	1 312,0	737,1
СПРАВОЧНО				
2900	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	—	—
2910	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	—	—

Примечания

1. Указанные отчетные показатели являются итогами деятельности ООО «Термо-Инжиниринг» за отчетный период.
 2. Показатели периода не являются итогами деятельности ООО «Термо-Инжиниринг» за соответствующий период.
 3. Указанный финансовый результат является результатом деятельности ООО «Термо-Инжиниринг» за отчетный период.