

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

Студент

Н.А. Лебедев
(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент О.А. Филиппова
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Консультант

канд. пед. наук, доцент Д.Ю. Буренкова
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

Аннотация

Тема бакалаврской работы - «Специфика оценки стоимости малого бизнеса».

Научный руководитель: к.э.н., доцент, О.А. Филиппова.

Целью исследования является выявление и анализ специфики оценки стоимости предприятия и предоставление рекомендаций по увеличению стоимости малого бизнеса.

Объектом исследования в выпускной работе выступает ООО «Импульс». Предметом бакалаврской работы является оценка стоимости предприятия и пути ее увеличения.

В процессе подготовки исследовательской работы использованы такие методы как анализ и синтез, коэффициентный метод, статистические методы обработки данных.

Структура бакалаврской работы включает в себя введение, три основных раздела, заключение, список использованной литературы, приложения. В первом разделе раскрываются фундаментальные аспекты оценки стоимости предприятия, основные понятия и подходы к оценке стоимости бизнеса. Во втором разделе проведена оценка стоимости бизнеса на примере ООО «Импульс». В третьем разделе представлены мероприятия по усовершенствованию деятельности ООО «Импульс» с целью повышения рыночной стоимости предприятия.

Практическая значимость исследования состоит в том, что разработанные мероприятия могут быть использованы организациями с целью повышения эффективности процесса оценки стоимости бизнеса.

Объем бакалаврской работы включает 62 страницы без приложений, в том числе 29 таблиц и 15 рисунков. Работа содержит 2 приложения

Abstract

The title of the graduation project is «Specificity of estimating the value of a small business (on the example of LLC « Impulse»).

The key issue of the bachelor's work is the analysis of the enterprise value and the development of effective recommendations for the increasing of the value of small businesses.

The object of the graduation work is a limited liability company « Impulse». The subject of the senior thesis is the estimation of the enterprise value.

Graduation work consists of the introduction, three chapters, the conclusion, the list of literature used, and appendices. We first discuss the fundamental aspects of a small business valuation. Much attention is given to the methods of assessing the value of the enterprise. We then analyze the financial condition of the company and calculate the cost of the enterprise by an income approach. We also report the results of experiments conducted to explore ways of optimizing the company's activities. Finally, we present recommendations for increasing the value of the enterprise.

The senior thesis consists of an abstract in Russian and in English, an introduction on the fifth page, including fifteen figures, twenty-nine tables, a list of thirty sources references including five foreign sources, and two applications.

All three chapters of the bachelor's work are aimed at studying the features of assessing the small businesses value of and developing effective measures to increase the market value of the enterprise.

Содержание

Введение.....	5
1. Теоретические аспекты специфики оценки стоимости малого бизнеса	7
1.1 Экономическое содержание стоимости малого бизнеса и специфика ее оценки	7
1.2 Ключевые методы и подходы к оценке стоимости малого бизнеса.....	15
2 Оценка стоимости малого бизнеса на примере ООО «Импульс».....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Импульс»	23
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.....	25
2.3 Оценка стоимости предприятия ООО «Импульс»	41
3 Предложения по усовершенствованию оценки стоимости ООО «Импульс».....	48
3.1 Направления увеличения стоимости предприятия ООО «Импульс».....	48
3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий	53
Заключение	56
Список используемой литературы	59
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Импульс»	62
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Импульс»	64

Введение

В условиях современности оценка стоимости бизнеса является неотъемлемым элементом в системе эффективного управления хозяйствующим субъектом. Значимость данного процесса заключается в том, что комплексная оценка актуальна как для собственников бизнеса и высшего руководства, заинтересованных в долгосрочном развитии компании, так и для потенциальных инвесторов, кредиторов.

Стоит выделить, что оценка стоимости бизнеса представляет собой комплексный процесс, начиная с детальной характеристики объекта исследования до оценки вероятности банкротства предприятия и разработки эффективных систем, направленных на оптимизацию процесса оценки бизнеса и повышению общей доходности предприятия.

Важно добавить, что оценка проводится как в случае продажи или покупки бизнеса, так и для получения полноценной базы по финансовому положению предприятия, с целью принятия наиболее эффективных и рациональных управленческих решений руководством или собственниками компании. Оценка малого бизнеса в условиях современности имеет свою специфику и некоторые сложности проведения в виду быстро изменяющихся рыночных условиях, а также в силу характерных особенностей каждого бизнеса в отдельности, в частности специфики деятельности, оборота компании и прочих факторов.

Представленная выше информация и определяет актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы.

Целью бакалаврской работы является выявление и анализ специфики оценки стоимости малого бизнеса на примере ООО «Импульс». В рамках поставленной цели исследования необходимо реализовать следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты оценки стоимости предприятия,
- провести комплексный анализ оценки стоимости ООО "Импульс",

- предоставить рекомендации по оптимизации деятельности ООО "Импульс" с целью повышения ее рыночной стоимости.

Объектом выпускной квалификационной работы является ООО "Импульс". Предметом исследования выступает оценка стоимости и пути ее увеличения.

Основным источником и базой для проведения данного исследования является бухгалтерская отчетность ООО «Импульс» за 2018-2020 гг., в частности бухгалтерский баланс предприятия за 2018-2020 гг. и отчет о финансовых результатах за 2018-2020 гг., а также данные, представленные из открытых информационных источников.

Нормативно-правовой базой при написании данной выпускной работы послужили акты и федеральные законы в области оценки и оценочной деятельности.

Ключевыми методами в данной исследовательской работе являются анализ, сравнение, систематизация, а также коэффициентный метод.

Выпускная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка литературы и приложений.

В первом разделе детально рассмотрены фундаментальные аспекты оценки стоимости малого бизнеса, методы и этапы процесса оценочной деятельности на предприятии.

Во втором разделе отражена основная информация об объекте исследования, специфики его деятельности. Также, проведена оценка стоимости бизнеса на примере ООО «Импульс» с использованием доходного подхода.

В третьем разделе, на базе проведенного исследования и имеющихся данных, разрабатываются рекомендации по оптимизации деятельности ООО «Импульс» и повышению ее рыночной стоимости.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что разработанные мероприятия, направленные на оптимизацию процесса оценки, могут быть внедрены как объектом исследования, так и другими предприятиями в данной сфере.

1. Теоретические аспекты специфики оценки стоимости малого бизнеса

1.1 Экономическое содержание стоимости малого бизнеса и специфика ее оценки

В настоящее время проведение на систематической основе комплексного анализа, включающего оценку стоимости компании, является ключевым элементом в долгосрочном развитии деятельности всего предприятия. Изучая вопрос оценки стоимости малого бизнеса и его специфики, важно детально рассмотреть фундаментальные аспекты, определяющие экономическую сущность стоимости экономического субъекта.

В широком смысле, стоимость предприятия – это стоимость ожидаемых денежных сумм как от текущих активов организации, так и от будущего роста, дисконтированных по ставке привлечения капитала.

«Функционирование предприятий в условиях рыночных отношений обуславливает необходимость трансформации системы финансового анализа хозяйствующих субъектов. Нестабильные экономические условия требуют организации систематического анализа финансового состояния предприятий. Одним из основных объектов этого исследования должны быть финансовые риски предприятий и возможные способы их нейтрализации» [1, с. 382].

Некоторые фундаментальные основы оценки стоимости малого бизнеса представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Взгляд на оценку стоимости бизнеса разных авторов

Авторы	Взгляд на оценку стоимости бизнеса
1	2
К. Уолш	По мнению данного автора, стоимость бизнеса определяется суммой текущей рыночной стоимости заемного и собственного капитала компании.

Продолжение таблицы 1

1	2
О.В. Доможирова, Н.С. Валяева	Мнение данных авторов основывается на том, что стоимость определяется совокупной оценкой инвестированного капитала организации.
Т. Хармс и З. Мерсер	При оценке стоимости бизнеса необходимо принимать во внимание стоимость всех ожидаемых будущих денежных доходов компании.

Основываясь на экономических взглядах разных авторов, представленных выше, можно прийти к заключению, что под стоимостью бизнеса подразумевается полезность экономического субъекта, которая генерируется посредством взаимодействия капиталов.

Говоря об оценке бизнеса, важно рассмотреть критерии, дающие основание относить конкретно к малому предприятию тот или иной хозяйствующий субъект. Из данных, представленных ниже, в таблице 2, можно выделить, что ключевыми критериями малого бизнеса являются среднее количество кадров организации и максимальная доходность компании.

Таблица 2 – Критерии распределения микропредприятия, малого, среднего, крупного предприятия

Категория	Среднегодовая численность персонала		Общая доходность, в млн. руб.
	от	до	
Микропредприятие	1	15	120
Малое предприятие	15	100	800
Среднее предприятие	100	250	2000
Крупное предприятие	251 и более		Более 2000

Важно отметить, что средняя численность персонала организации подразумевает все кадры компании, в том числе тех сотрудников, с которыми заключены договора подряда, гражданско-правового характера, а также сотрудников различных представительств и филиалов головной компании.

Ключевым условием достоверной и полноценной оценки стоимости является непосредственное взаимодействие различных экономических субъек-

ектов, т.е. лиц, которые непосредственно заинтересованы в результатах оценки стоимости компании. Подробная характеристика субъектов, заинтересованных в проведении оценки стоимости предприятия, представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Лица, заинтересованные в оценке стоимости бизнеса

Субъекты, заинтересованные в оценке бизнеса	Краткая характеристика
Государственные органы	Оценка стоимости необходима для выявления и определения налогооблагаемой базы для начисления налогов.
Кредитные учреждения	Анализ и оценка финансового положения заемщика, а также возможного размера кредита, предоставляемого заемщику.
Стейкхолдеры	Оценка стоимости бизнеса, в частности для потенциальных инвесторов, служит неотъемлемой базой для принятия инвестиционных решений.
Страховые организации	Оценка стоимости необходима для выявления размера страховых сумм в случае наступления страховых случаев, прописанных в договоре.

Из данных, представленной в таблице 3, можно сделать заключение, что оценка стоимости бизнеса играет значимую роль как для органов государственных структур, так и для кредитных учреждений и потенциальных инвесторов.

Рассматривая базовые аспекты оценки стоимости предприятия, важно уделить особое внимание видам стоимости бизнеса. Рыночная стоимость бизнеса представляет собой наиболее прогнозируемую стоимость при реализации операций между продавцом и покупателем на рынке. Из особенностей можно отметить, что обе стороны полностью осведомлены обо всех нюансах сделки и осуществляют обмен каждая в своих интересах.

На рисунке 1 наглядно проиллюстрированы основные виды стоимости, определяющие фундамент в экономической теории. Далее рассматриваются каждый из видов стоимости в отдельности.

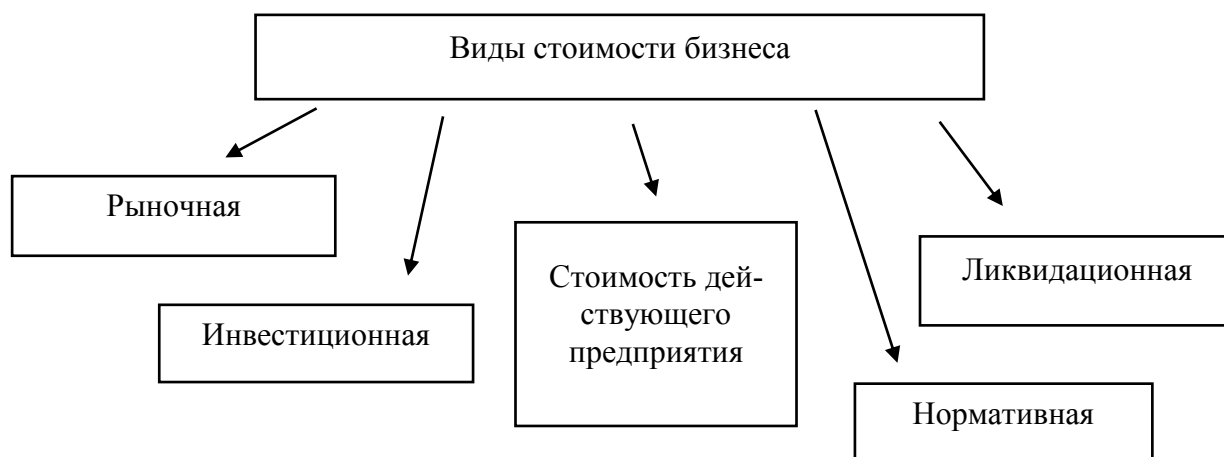


Рисунок 1 – Виды стоимости бизнеса

Рыночная стоимость бизнеса представляет собой наиболее прогнозируемую стоимость при реализации операций между продавцом и покупателем на рынке. Из особенностей можно отметить, что обе стороны полностью осведомлены обо всех нюансах сделки и осуществляют обмен каждая в своих интересах.

Инвестиционная стоимость представляет собой стоимость, определенная конкретно целями инвестирования. В отличие от рыночной стоимости, инвестиционная напрямую зависит от личных предпочтений и требований инвестора.

Стоимость действующего предприятия определяется как оценка бизнеса в комплексе, а не отдельных ее составных элементов.

Нормативная стоимость основывается на нормативах, законодательно введенных государственными органами. Стоит отметить, что используются единые шкалы нормативов, которые с определенной периодичностью обновляются.

Ликвидационная стоимость представляет собой стоимость, по которой объект (бизнес) может быть реализован на открытом рынке в кратчайшие сроки.

Стоит добавить, что любой вид стоимости представляет определенную ценность для оценщика бизнеса в соответствии с поставленной целью и задачами.

Сбалансированная и рационально выстроенная экономическая деятельность в стране определяется оптимальным сочетанием разных видов предприятий. При этом развитие и усовершенствование малого бизнеса является одним из действующих направлений в Российской Федерации, целью которого является расширение конкурентной среды, увеличение количества предлагаемых рабочих мест и в том числе осуществление мер на государственном уровне по ограничению деятельности монополий.

Говоря о малом бизнесе, как о направлении развития экономики на государственном уровне, стоит рассмотреть основные его функции. Условно можно разделить на экономические и социальные функции, реализуемые посредством малого бизнеса. Экономическая функция находит отражение в создании и реализации продукта (товар, услуги), а социальная – в удовлетворении потребностей населения в коммуникациях и поддержке социально незащищенных слоев населения.

Рассматривая фундаментальные основы оценки важно провести анализ ключевых направлений малого бизнеса, которые можно выделить в настоящее время. Более подробная характеристика изложена в таблице 4.

Существует ряд целей, при которых проведение оценки стоимости малого бизнеса является неотъемлемой или же представляет особую ценность для государственных структур или же для заинтересованных лиц.

Более подробная информация об экономических ситуациях, при которых проведение оценки стоимости бизнеса представляет особую значимость представлена на рисунке 2.

Далее рассматриваются подробнее каждый из случаев. При покупке или продаже бизнеса производится определение реальной стоимости объекта оценки и дату приобретения (или продажи) или, руководствуясь дальнейшим вариантом его использования.

Таблица 4 - Ключевые направления малого бизнеса

Сфера малого бизнеса	Характеристика
Коммерческо-торговая сфера	Данный бизнес в настоящее время очень стремительно развивается на современном рынке. Торговый бизнес определяет процесс обмена одних товаров на другие. А также, оптимизация процессов сделки купли-продажи, для удовлетворения потребностей потребителей, в частности населения.
Производственная сфера	Разновидность бизнеса, которая основывается на создании определенного вида продукции из природных материалов или орудий труда, прошедших вторичную обработку, осуществляет определенные услуги, занимается творческой деятельностью и в последствии занимается реализацией произведенной продукции, услуги или работы.
Страховая сфера	Бизнес в сфере страхования связан с оказанием услуг населению, в частности защита имущества, услуги личного страхования и прочее. Важность страхования основывается на приобретении страхового взноса, который предприниматель оплачивает только при определенных обстоятельствах, прописанных в договоре. При этом, вероятность наступления таких событий невелика, что и является предпринимательским доходом.
Посредническая сфера	Данное направление заключается в осуществлении обмена определенными ценностями, т.е. совершения определенных операций, при которых предприниматель не производит и не реализует продукцию (товар, услуга), а является звеном, сводящий продавца и покупателя, заинтересованных в совершении данного обмена.
Финансово-кредитная сфера	Данная сфера бизнеса направлена на оказание услуг, связанные с банковскими операциями, с обменом валюты, ценных бумаг и прочего. Значимую роль играют операции, охватывающие различные обмены денежных средств и их эквивалентов.

В случае реорганизации производится оценка стоимости бизнеса по каждому объекту в отдельности для оформления разделительного баланса. А также, осуществляется вычисление доли участия в акционерном капитале (при условии, что форма собственности объекта оценки предопределяет разделение бизнеса на доли).

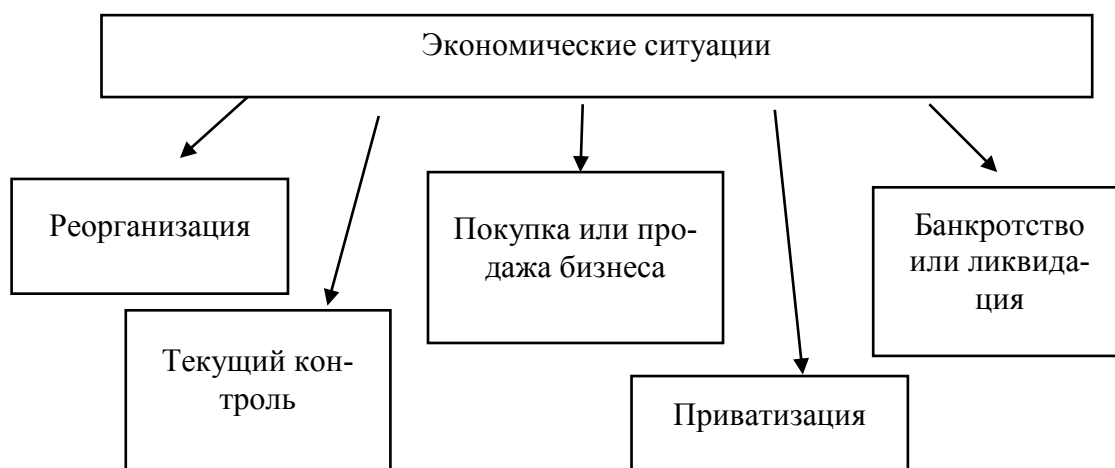


Рисунок 2 – Ситуации, требующие проведение оценки бизнеса

Оценка стоимости малого бизнеса в случае текущего контроля может сделать управление бизнесом более эффективным [18]. Также, может стать базой для разработки и принятия долгосрочно более выгодных управленческих решений.

В случае приватизации, проведение оценки стоимости организации представляет особую значимость для приватизационной комиссии при обосновании своих решений.

При ликвидации бизнеса или банкротстве проведение оценки позволяет выявить минимальный уровень стоимости объекта оценки. Также, оценка представляет определенную значимость при конкурсной продаже на аукционе.[29]

Рассматривая процесс оценки стоимости малого бизнеса, важно углубиться в экономическое содержание оценочной деятельности. Согласно Федеральному закону, «под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой, ликвидационной, инвестиционной или иной предусмотренной федеральными стандартами оценки стоимости» [16, ст. 3].

Процедура оценки стоимости бизнеса, вне зависимости от специфики и формы деятельности объекта оценки, выделяет семь основных этапов. Подробная характеристика всех этапов процедуры оценки наглядно отражена в таблице 5.

Таблица 5 – Основные этапы оценки стоимости малого бизнеса

Этап	Этапы	Характеристика
1	Выявление проблемы	На данном этапе происходит комплексное соби- рание базы, т.е. данных о планируемой оценке. Происходит исследование объекта оценки, согла- сования всех нюансов с заказчиком, определяется цель и задачи оценки, составляется договор на проведение оценки.
2	Получение и изучение дан- ных об объекте исследова- ния	На данном этапе происходит сбор и систематиза- ция всех полученных данных об объекте. При этом важно, чтобы информационная база для про- ведения оценки была полноценной, достоверной и объективной.
3	Проведение комплексного анализа финансового состо- яния бизнеса	На этом этапе происходит полноценный финан- совый анализ предприятия на предмет оценки его финансовой устойчивости и стабильности, вы- числяются экономические показатели.
4	Определение основных ме- тодов оценки стоимости бизнеса. Осуществление расчета стоимости.	На данном этапе процесса оценки осуществляется аналитика и выбор наиболее подходящих методов для проведения требуемой оценки, производятся все необходимые вычисления.
5	Согласование итогов оценки с руководством и собствен- никами бизнеса. Предостав- ление окончательного за- ключение о проведенной оценки стоимости бизнеса.	На данном этапе происходит окончательное со- гласование всех нюансов с заказчиком, вносятся корректировки (при необходимости) и подводятся основные итоги проделанной работы.
6	Документальное оформле- ние итогового отчета о про- веденной оценке.	На данном этапе составляется и документально оформляется отчет о проделанной работе, вносят- ся все корректировки и поправки.
7	Презентация итогового от- чета заинтересованным ли- цам.	На заключительном этапе происходит полноцен- ное завершение отчета об оценке и его презента- ция заинтересованным, в проведении данной оценки, лицам.

В заключении можно сделать вывод, что оценка стоимости малого биз-
неса – это комплексный и поэтапный процесс, базирующийся на статистиче-

ских данных и финансовой отчетности компании, требующий детализации, систематизации и глубокого анализа.

1.2 Ключевые методы и подходы к оценке стоимости малого бизнеса

Оценка стоимости бизнеса является неотъемлемой составляющей в оценке общего финансового состояния объекта исследования. При этом грамотно выбранные подходы и методы к проведению оценки, в зависимости от объекта исследования, от поставленной цели и задач, а также от специфики сферы, во многом определяют долгосрочное развитие и эффективность принятия управленческих решений в компании (в малом бизнесе).

Основываясь на фундаментальных аспектах экономики и финансового анализа, можно выделить следующие основные методы оценки стоимости бизнеса: доходный, сравнительный (или рыночный) и затратный. Классификация подходов наглядно проиллюстрирована на рисунке 3.

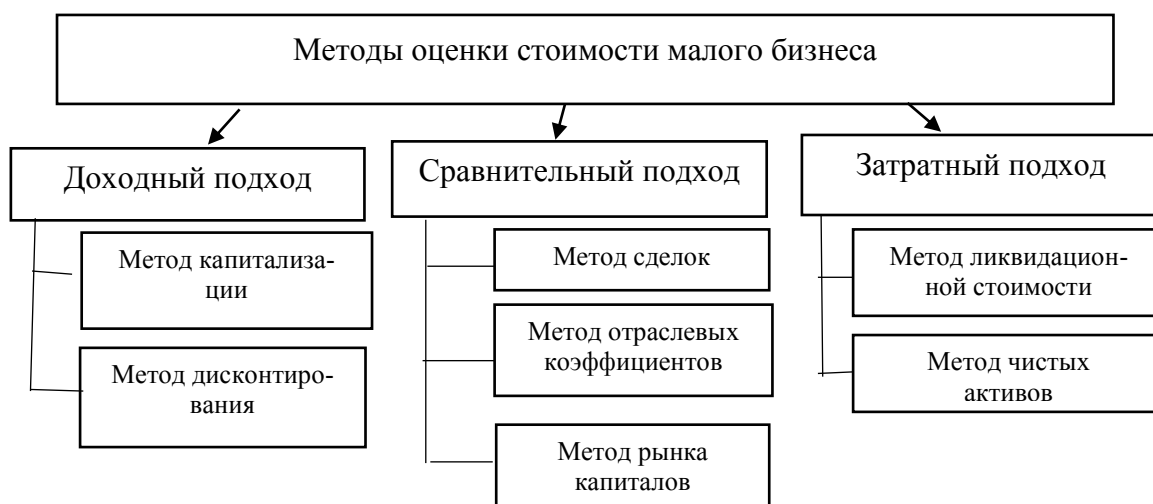


Рисунок 3 – Классификация подходов к оценке стоимости малого бизнеса

Далее рассказывается детальнее о каждом из них. Одним из методов оценки стоимости бизнеса является доходный подход. Суть данного метода

закljučается в том, что оценка проводится на основе будущих доходов (поступлений), которые могут быть получены владельцем малого бизнеса.

Важно отметить, что данный подход предусматривает приведение будущих поступлений к текущему период. Доходный подход детализируется на метод капитализации и метод дисконтирования. Более подробное описание разновидностей данного подхода представлено в таблице 6.

Таблица 6 – Классификация доходного метода оценки стоимости бизнеса

Разновидность доходного метода	Описание подхода
Метод капитализации	Метод капитализации - это метод определения стоимости фирмы путем расчета чистой приведенной стоимости ожидаемой будущей прибыли или денежных потоков фирмы. Он используется, когда фактическая прибыль фирмы меньше обычной прибыли. Этот метод в основном предполагает капитализацию одной экономической выгоды по коэффициенту капитализации, который впоследствии обеспечивает оценку фирм на определенную дату [6].
Метод дисконтирования	Дисконтирование - это процесс определения приведенной стоимости платежа или потока платежей, которые должны быть получены в будущем. Данный процесс является основным фактором, используемым при оценке потока денежных потоков завтрашнего дня [19]. Оценка стоимости малого бизнеса методом дисконтирования позволяет учитывать различные риски.

Следующий метод к оценке стоимости бизнеса – это сравнительный подход. Данный метод основывается на концепции замещения.

В сфере бизнеса сравнительная оценка помогает лицам, принимающим решения, выбрать наиболее жизнеспособный вариант из множества возможностей. [27]

Сравнительный метод можно классифицировать на ряд подходов, включающих метод сделок, отраслевых коэффициентов и метод рынка капиталов. Более подробная характеристика представлена в таблице 7.

Таблица 7 - Классификация сравнительного метода оценки стоимости бизнеса

Методы сравнительного подхода	Описание подхода
Метод сделок	Данный метод находит свое применение при проведении оценке контрольного пакета акций объекта исследования.
Метод отраслевых коэффициентов	Данный подход применяется при ориентировочной оценке стоимости малого бизнеса. Одной из особенностей данного метода является тот факт, что вычисления основываются на большой по объему и сроку статистической базе.
Метод рынка капиталов	Рынок капитала предназначен для инвестирования средств в долговые обязательства, акции, облигации [25]. Данный метод является разновидностью сравнительного подхода, предполагающего проведение оценки стоимости бизнеса при использовании цен акций фирм-аналогов на открытом биржевом рынке.

И последний подход к оценке стоимости малого бизнеса - это затратный метод, основывающийся на выявление и установке затрат, необходимых для замещения объекта оценки в связи с износом (физическим или моральным). Данный подход дает наиболее точную рыночную стоимость, в отличие от альтернативных методов. Детальная характеристика подходов, входящих в затратный метод, представлена в таблице 8.

Таблица 8 - Классификация затратного метода оценки стоимости малого бизнеса

Методы затратного подхода	Описание подхода
Метод ликвидационной стоимости	Ликвидационная стоимость является наиболее консервативным подходом к оценке. Ликвидационная стоимость относится к стоимости фирмы при продаже активов компании [22]. Данный метод наиболее часто используется при банкротстве бизнеса.
Метод чистых активов	Метод скорректированных чистых активов изменяет стоимость активов компании с целью более оптимального отражения ее оценочной реальной стоимости на текущую дату. Наиболее часто данный метод находит отражение, когда доходность компании сложно предсказать.

На базе материалов, представленных в данном разделе, можно дополнить следующее. Приведенные методы не являются взаимоисключающими, а

наоборот, находят наиболее эффективное применение в грамотном сочетании и дополнении друг друга.

Стоит также отметить, что, говоря о проведении комплексной оценки малого бизнеса, стоит упомянуть о сложностях, которые в настоящее время возникают наиболее часто. К основным осложнениям применимости методов оценки фирмы можно отнести следующее:

- нестабильность малого бизнеса,
- отсутствие полноценной и достоверной базы для проведения оценки,
- трудности, возникающие с выявлением компаний – аналогов.

Далее разбирается каждая из трудностей более детально.

Во-первых, это нестабильность малого бизнеса. В условиях современности, наблюдается тенденция к быстро изменяющимся трендам, на регулярной основе вносятся правки уполномоченными структурами власти, оказывающие определенное влияние на сферу малого бизнеса. В связи с этим, постоянный мониторинг и проведение финансового анализа, в том числе проведение оценочной деятельности, на систематической основе являются неотъемлемыми элементами в эффективной политике управления малым бизнесом. Одним из решений данного вопроса может быть проведение анализа, в том числе оценки за короткие промежутки по времени или выборочно за определённые периоды.

Во-вторых, сложность, которая наблюдается в условиях современности, - это отсутствие полноценной базы для проведения оценки стоимости малого бизнеса. Фундаментом при проведении оценочной деятельности бизнеса является финансовая отчетность компании и комплекс статистических данных. При этом недостаточность или отсутствие полноценной базы для проведения оценки напрямую отражается на дальнейшем развитии бизнеса и принятии определённых управленческих решений. Рекомендацией может стать внедрение управленческого учета в политику компании.

В заключении стоит выделить проблему, связанную с подбором компаний-аналогов. Сложность заключается в том, что зачастую недоступна пол-

ноценная информация об объектах-аналогах. В связи с тем, что у многих компаний финансовые данные об имуществе, капитале и активах строго конфиденциальны, это осложняет выбор и отбор компаний-аналогов при проведении оценки стоимости сравнительным подходом. Одним из вариантов решения данного вопроса может стать рассмотрение и отбор компаний-аналогов на зарубежном рынке методом оценки рынка капиталов.[30]

Для проведения комплексной оценки стоимости малого бизнеса, в частности в области оптово-розничной торговли (т.е. объекта данного исследования), рекомендуется к применению именно доходный метод, ключевым элементом которого является доход, определяющий стоимость бизнеса. Детализированная оценка бизнеса предполагает учет следующих особенностей:

- учет степени риска (возможных рисков, как внешних, так и внутренних),
- важно строго установить период прогноза,
- подбор наиболее рационального метода оценки, с учетом специфики и вида деятельности объекта исследования.

Как было упомянуто выше, существует два ключевых метода доходного подхода, а именно метод дисконтирования и капитализации.

Стоит добавить, что наиболее часто из практики применяется метод дисконтирования, так как позволяет учитывать факторы риска в динамике.

Далее детальнее рассматривается процесс проведения оценки стоимости малого бизнеса методом дисконтирования.

Во-первых, важно вычислить рыночную стоимость собственного капитала объекта исследования с применением денежного потока капитала.

Алгоритм расчета чистого денежного потока представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Вычисление чистого денежного потока для собственного капитала бизнеса

Отток (-), приток (+), результат (=)	Наименование показателя
+	Выручка
-	Себестоимость
+/-	Результат от прочих операций
-	Налоговые платежи
=	Чистая прибыль
+	Амортизация
+/-	Величина собственного оборотного капитала
+/-	Изменение долгосрочной задолженности компании
-	Капитальные вложения
+	Денежный поток для собственного капитала

Далее рассматривается процесс анализа длительности прогнозируемого периода. Установка длительности прогнозируемого периода времени определяется с учетом объема производства, специфики деятельности бизнеса, а также с учетом направленности динамики изменений спроса. После выполнения ряда этапов, описанных выше, важно определить величину денежных средств с учетом специфики деятельности предприятия. Следующий этап в проведении оценочной деятельности – вычисление ставки дисконтирования.[26]

Одной из наиболее распространенных моделей определения ставки дисконтирования является метод средневзвешенной стоимости капитала.

Средневзвешенная стоимость капитала вычисляется по формуле (1), определяется как стоимость капитала компании, в котором каждая структурная единица капитала пропорционально взвешена. При этом, все источники капитала, включая обыкновенные и привилегированные акции, а также долговые обязательства, включаются в расчет стоимости капитала.

$$WACC = CK \times We + ZK \times Wd, \quad (1)$$

где CK – собственный капитал малого бизнеса;

We – доля собственного капитала;

ЗК – заемный капитал;

Wd – доля заемного капитала.

Далее происходит выявление и определение текущей стоимости будущих денежных потоков компании, то есть их дисконтирование.

Стоит отметить, что текущая стоимость основывается на стоимости бизнеса, согласно конкретной ставке дисконтирования к дате оценки, и рассчитывается по формуле (2):

$$DF_i = \frac{CF}{(1 + DR)^i}, \quad (2)$$

где DF – текущая стоимость денежного потока;

DR – ставка дисконтирования;

CF – денежный поток;

i – номер года прогнозного периода.

Основываясь на формуле (2), указанной выше, происходит дисконтирование денежных потоков, если бы они были получены в конце периода. При этом стоимость малого бизнеса будет равна общему дисконтированному денежному потоку за весь период. Стоит дополнить, что одним из преимуществ доходного метода является то, что производится как инвестиционная оценка бизнеса данным методом, так и рыночная стоимость малого бизнеса.

Следовательно, можно сделать следующие выводы по данному разделу. Оценка стоимости бизнеса является ключевым и неотъемлемым элементом финансового анализа компании (исследуемого объекта), дающая потенциальным инвесторам, кредиторам, государственным структурам и иным лицам, заинтересованных в результатах проведенной оценки, расширенную базу для принятия управленческих и иных решений.

В следующем разделе данной работы будет проведен комплексный анализ финансового состояния ООО «Импульс».

2 Оценка стоимости малого бизнеса на примере ООО «Импульс»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Импульс»

Объектом данной бакалаврской работы является Общество с ограниченной ответственностью «Импульс». ООО «Импульс» является малым предприятием. Компания зарегистрирована 15 марта 2018 года, по адресу г. Москва, 2-я Звенигородская улица, дом 13.

Основной вид деятельности ООО «Импульс» - оптовая торговля различными бытовыми товарами (46.49).

ООО «Импульс» - это группа компаний, занимающаяся поставками оборудования для нужд образовательных учреждений (детских садиков, школ). С 2018 года ООО «Импульс» также является официальным дистрибьютором компании ЛЕГО. Вся информация о предприятии и специфика ее деятельности была взята с официального сайта ООО «Импульс» [8].

На официальном сайте компании более 100 различных позиций продукции ЛЕГО, рассчитанных на детей как дошкольного возраста, так и школьного.

Уставный капитал исследуемого предприятия составляет 10 000 рублей, основным источником которого являются личные вклады учредителей фирмы. Согласно данным ЕГРЮЛ учредителями ООО "Импульс" являются два физических лица:

- Шафаренко Татьяна Анатольевна, доля 75% в уставном капитале,
- Амиров Салман Эйюбович, доля 25% в уставном капитале.

Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с дистрибьюторским соглашением, Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» [14].

ООО «Импульс» ведет всю отчетность в соответствии с действующим законодательством. На предприятии не применяются специальные налоговые режимы.

Компания ООО «Импульс» была создана с целью получения доходности от реализации представленной продукции (ассортимента), а также для расширения современного рынка. Внутренняя структура управления в компании ООО «Импульс» - линейная, подразумевающая, что во главе компании есть высшее руководство или директор, осуществляющий управление всей деятельностью компании на стратегическом уровне, осуществляющее различные процессы, выполняющее тактические задачи на операционном уровне, находящиеся под контролем руководства компании. На рисунке 4 наглядно проиллюстрирована организационная структура ООО «Импульс».

Далее рассматриваются функции основных субъектов деятельности ООО «Импульс». Участники Общества принимают участие в принятии и разработке управленческих решений, влияющих на долгосрочное развитие компании.

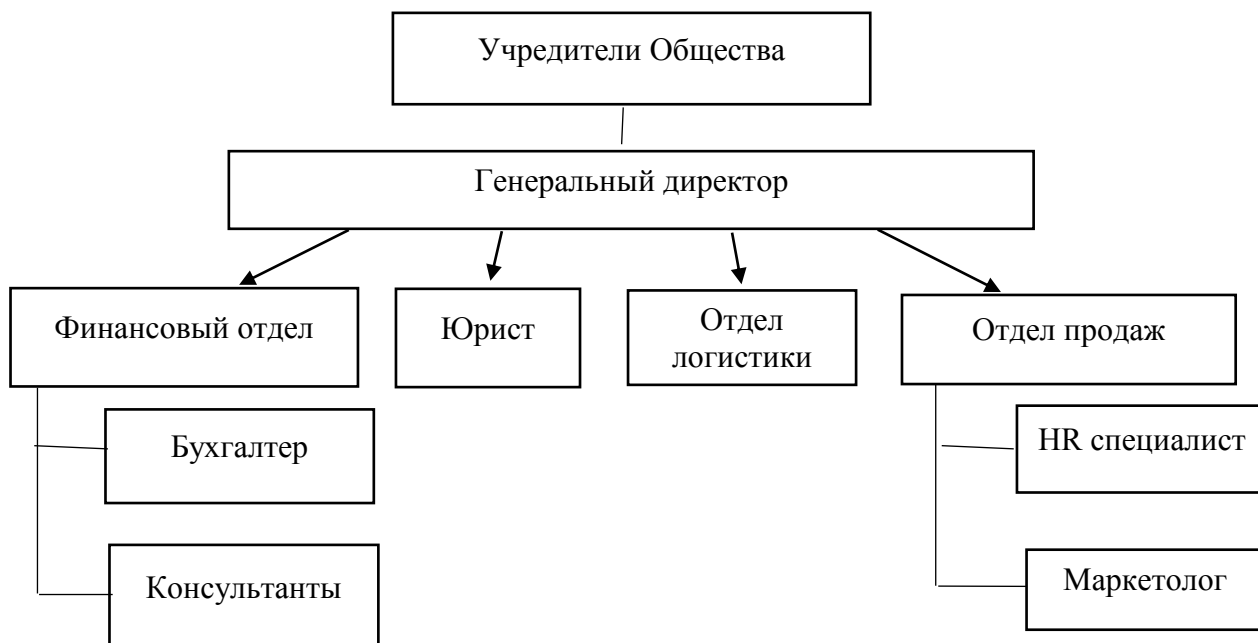


Рисунок 4 – Организационная структура предприятия

Генеральный директор ООО «Импульс» осуществляет общее управление финансово-хозяйственной деятельностью, разработку и внедрение, по совместительству с участниками Общества, мероприятий, направленных на оптимизацию деятельности всего предприятия, организацию внутреннего процесса деятельности компании, а также разработку стратегических и тактических целей и задач вместе с учредителями компании.

Отдел продаж в компании занимается реализацией представленного ассортимента фирмы, осуществляет поиск и взаимодействие с клиентами, заказчиками, занимается разработкой и внедрением рекламных компаний и мероприятий, направленных на увеличение доходности фирмы и расширение рынка сбыта.

Финансовый отдел предприятия занимается всеми финансовыми вопросами, в том числе обработкой, учетом и систематизацией всех хозяйственных операций компании, а также ведением налогового учета.

В компании ООО «Импульс» есть штатный юрист, занимающийся всеми юридическими вопросами, в том числе проверкой всех гражданско-правовых актов на предмет законности и правильности составления.

Отдел логистики занимается вопросами, непосредственно связанными с хранением, учетом и организацией поставки продукции.

Далее будет проведен детальный анализ финансовых результатов компании ООО «Импульс» за временной период 2018-2020 гг.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Развитие рыночных отношений вызывает необходимость комплексного системного анализа экономики предприятия [21, с.130]. Стоит отметить, что проведение оценки финансовых показателей на систематической основе является фундаментом в построении долгосрочно успешного бизнеса.

Стоит рассмотреть экономическое содержание понятия «анализ». «Анализ - метод научного познания с помощью разложения исследуемого объекта на составные элементы» [8, с.14].

Финансовый анализ, включающий анализ показателей ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости, а также анализ вероятности банкротства позволят своевременно выявлять слабые места компании и способствовать их оптимизации или устранению.[28]

Говоря о финансовом анализе, стоит отметить, что является предметом анализа. Предметом финансового анализа являются финансовые ресурсы и их потоки [2].

Далее рассматривается финансовый анализ деятельности компании. Базой для проведения комплексной оценки финансового положения ООО «Импульс» является бухгалтерский баланс компании (Приложение А) и отчет о финансовых результатах (Приложение Б). Отчетность представлена за временной период 2018-2020 гг. Далее рассматривается детальная структура баланса ООО «Импульс» за 2018-2020 гг. В таблице 10 отражена структура активов ООО «Импульс» в динамике за 2018-2020 гг.

Таблица 10 – Структура активов ООО «Импульс» в динамике 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Темп роста, %	
	Тыс. руб.	Удел. вес, %	Тыс. руб.	Удел. вес, %	Тыс. руб.	Удел. вес, %	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	-	-	-	-	-	-	-	-
Нематериальные активы	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу I	-	-	-	-	-	-	-	-
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	155865	88,25	85246	47,42	91550	43,8	-45,31	7,4
Запасы								
Налог на добавленную стоимость по	14498	8,21	6043	3,36	9100	4,35	-58,32	50,59

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6	7	8	9
приобретенным ценностям								
Дебиторская задолженность	3834	2,17	35856	19,94	42224	20,2	835,21	17,76
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	2052	1,14	4300	2,06	2052	109,55
Денежные средства и денежные эквиваленты	2406	1,36	50561	28,12	61800	29,57	2001,45	22,23
Прочие оборотные активы	11	0,01	20	0,01	32	0,02	81,82	60
Итого по разделу II	176614	100	179778	100	209006	100	1,79	16,26
БАЛАНС	176614	100	179778	100	209006	100	1,79	16,26

На основе информации из таблицы 10 можно сделать следующие заключения о состоянии активов организации.

Преимущественную долю в структуре активов компании на конец 2020 г. занимают запасы (43,8%). В динамике 2018-2020 гг. налог на добавленную стоимость уменьшался на 37,23%. Значительно возросли финансовые вложения, которые на 2020 г. составили 4300 т. р., при этом в 2018 г. у компании вложения полностью отсутствовали. В исследуемом периоде наблюдается значительный рост денежных средств, которые за 2018-2020 гг. увеличились на 59394 т. р.

Далее исследуется структура капитала и обязательств ООО «Импульс» за промежуток 2018-2020 гг., она отражена в таблице 11.

На основе данных, продемонстрированных в таблице 11, можно сделать следующие выводы о состоянии пассивов компании, в том числе обязательств, и структуре капитала. Преимущественную долю в структуре пассивов баланса ООО «Импульс» занимает кредиторская задолженность (70,92% от всей структуры пассива баланса ООО «Импульс»).

В динамике 2018-2020 гг. показатель нераспределенной прибыли сильно возрос, а именно на 1088,15%, и составил на конец 2020 г. 59786 т. р.

Таблица 11 – Структура пассивов ООО «Импульс» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Темп роста, %	
	Тыс. руб.	Удел. вес, %	Тыс. руб.	Удел. вес, %	Тыс. руб.	Удел. вес, %	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал (складочный капитал. Уставный фонд, вклады товарищей)	10	0,01	10	0,01	10	0,01	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5031	2,9	21316	11,86	59776	28,6	323,69	180,43
Итого по разделу III	5041	2,9	21326	11,86	59786	28,6	323,05	180,34
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	3238	1,83	0	0	1000	0,48	-100	100
Итого по разделу IV	3238	1,83	0	0	1000	0,48	-100	100
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	168335	95,31	158452	88,14	148220	70,92	-5,87	-6,46
Итого по разделу V	168335	95,31	158452	88,14	148220	70,92	-5,87	-6,46
БАЛАНС	176614	100	179778	100	209006	100	1,79	16,26

В сравнении с 2018 годом долгосрочные заемные средства сократились на 2238 т. р., что отражает положительный результат работы организации.

Графическое отображение результатов анализа баланса ООО «Импульс» представлен на рисунке 5.

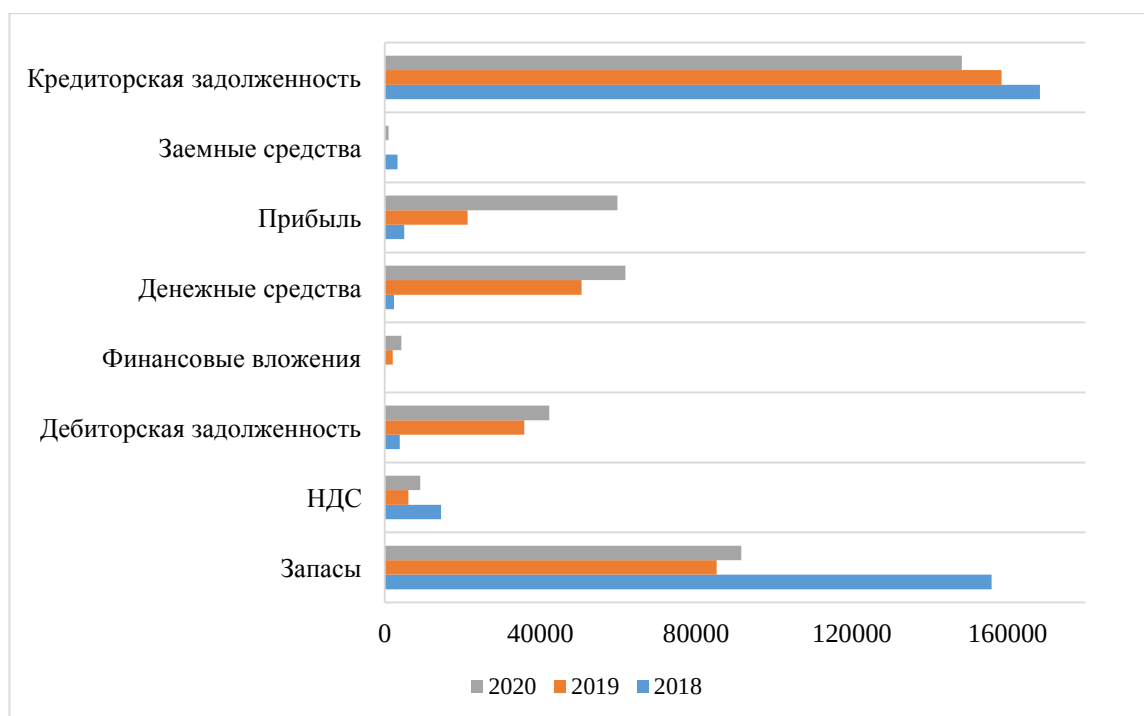


Рисунок 5 - Анализ баланса ООО «Импульс» в промежутке 2018-2020 гг.

По итогу, можно сделать вывод, что в структуре активов компании стоит сделать акцент на разработке мероприятий по увеличению величины денежных средств, а также на создание или привлечение нематериальных активов. В структуре пассивов стоит уделить особое внимание величине кредиторской задолженности и поиску путей ее оптимизации.

Далее исследуются технико-экономические показатели ООО «Импульс». Расчет и анализ показателей в динамике за 2018-2020 гг. наглядно отражен в таблице 12.

Таблица 12 – Динамика технико-экономических показателей за 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Темп роста, %	
	Тыс. руб.	Удел. вес, %	Тыс. руб.	Удел. вес, %	Тыс. руб.	Удел. вес, %	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
Выручка	16641	100	208468	100	245465	100	1152,7	17,75

Продолжение таблицы 12

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Себестоимость продаж	13133	78,92	152909	73,35	189180	77,1	1064,3	23,7
Валовая прибыль (убыток)	3508	21,1	55559	26,65	56285	22,92	1483,78	1,3
Коммерческие расходы	1629	9,79	11772	5,65	9250	3,77	622,65	-21,42
Управленческие расходы	1879	11,3	43787	21	47035	19,16	2230	7,41
Проценты к получению	6	0,04	1266	0,61	1720	0,7	21000	35,86
Прочие доходы	4691	28,19	134	0,06	250	0,1	-97,14	86,56
Прочие расходы	247	1,48	588	0,28	930	0,38	138,06	58,16
Прибыль (убыток) до налогообложения	6329	38,03	44599	21,4	48075	19,59	604,67	7,79
Текущий налог на прибыль	1300	7,81	8920	4,28	9615	3,92	586,15	7,79
Чистая прибыль	5029	30,22	35679	17,11	38460	15,67	609,47	7,79

На рисунке 6 проиллюстрированы ключевые экономические показатели деятельности ООО «Импульс».

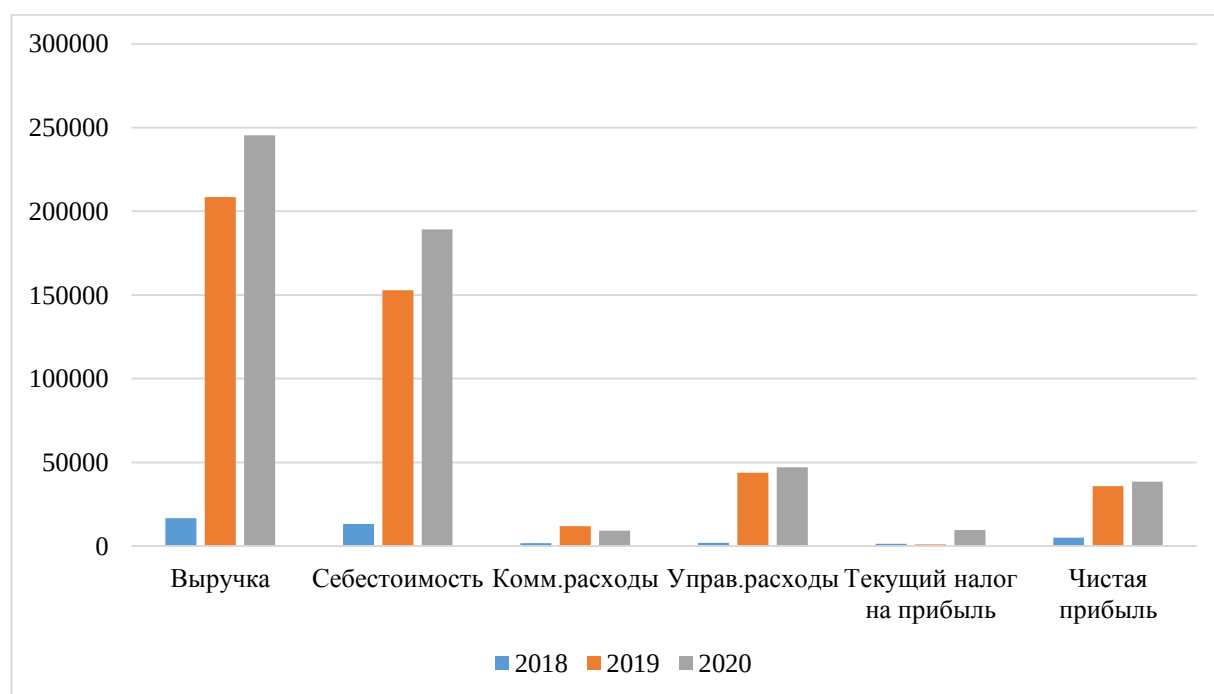


Рисунок 6 – Экономические показатели ООО «Импульс» за 2018-2020 гг.

На основе данных о структуре и динамике технико-экономических показателей компании можно сделать следующее заключение о ее финансовом положении. Значительную долю в структуре занимает себестоимость реализуемой продукции компании, к примеру, в 2020 г. доля себестоимости в общей выручке составила 77,1%.

Рекомендуется рассмотреть варианты, которые будут направлены на уменьшение себестоимости продукции без потери качества.

Анализируя данные из таблицы 12, можно отметить, что коммерческие и управленческие расходы возросли и на конец 2020 г. составили соответственно коммерческие расходы – 9250 т. р., а управленческие – 47035 т. р. Наблюдается также тенденция к росту у показателя на текущий налог, который в сравнении с 2018 г. на конец 2020 г. составил 9615 т. р.

Анализируя динамику чистой прибыли ООО «Импульс» наблюдается значительный рост, так за 2018-2020 гг. данный показатель увеличился на 664,76%.

При оценке финансовых показателей компании значимую роль играет проведение анализа ликвидности компании.

Ликвидность - это способность компании привлекать денежные средства, когда она в них нуждается. То есть, это его способность конвертировать активы в денежные средства для погашения текущих обязательств компании.

В таблице 13 отражены основные показатели, которые соотносят активы согласно их уровню ликвидности, а пассивы согласно срокам их погашения. Проведем анализ ликвидности ООО «Импульс» за 2020 г. по данным, представленных в таблице 13.

Первое условие ликвидности компании не выполняется, так как $A1 < П1$ ($66100 < 148220$). Второе условие выполняется, так как $A2 > П2$ ($42256 > 1000$). Третье условие ликвидности соблюдается ($A3 > П3$). Четвертое условие также выполняется ($A4 < П4$).

По результатам проведенного анализа, было выявлено следующее. Баланс ООО «Импульс» по данным за 2020 г. не является абсолютно ликвидным (так как не соблюдаются все условия).

Но так как условие минимальной ликвидности ($A4 < P4$) и перспективной ликвидности ($A1 + A2 + A3 > P1 + P2 + P3$) выполняются, можно сделать следующий вывод. На текущий момент ООО «Импульс» функционирует и обеспечивает бесперебойную работу всей организации и при условии внедрения эффективных мероприятий по наращиванию активов и капитала, у компании есть возможность значительно повысить свою ликвидность.

Таблица 13 – Анализ ликвидности ООО «Импульс» за период 2018-2020 гг.

Актив	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Пассив	2018 г.	2019 г.	2020 г.
A1 (наиболее ликвидные активы)	2406	52613	66100	П1 (наиболее срочные обязательства)	168335	158452	148220
A2 (быстро реализуемые активы)	3845	35876	42256	П2 (кратко- срочные пассивы)	3238	0	1000
A3 (медленно реализуемые активы)	170363	93341	104950	П3 (долгосроч- ные пассивы)	3238	0	1000
A4 (трудно реализуемые активы)	0	2052	4300	П4 (устой- чивые пас- сивы)	5041	21326	59786

Далее представлены вычисление и оценка основных коэффициентов ликвидности предприятия за анализируемый период 2018-2020 гг. Данные отражены в таблице 14.

Таблица 14 – Ключевые коэффициенты ликвидности компании за 2018-2020 гг.

№ п-ля	Наименование показателя	Норма	Расчетное значение			Абсолютное отклонение	
			2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
1.	Коэффициент текущей ликвидности	1.5 - 2.5	1,05	1,13	1,41	0,08	0,28
2.	Коэффициент быстрой ликвидности	От 1 и выше	0,04	0,56	0,73	0,52	0,17
3.	Коэффициент абсолютной ликвидности	от 0,2 до 0,5	0,014	0,33	0,44	0,316	0,11
4.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	не менее 0,1	0,03	0,12	0,29	0,09	0,17

Проведено исследование показателей ликвидности компании. Коэффициент текущей ликвидности за 2018-2020 гг. увеличился на 0,36. Показатель чуть ниже нормы, что указывает на то, что ООО «Импульс» не всегда быстро расплачивается со своими текущими обязательствами.

В целом, данные показатели находятся в пределах нормативного значения. Предприятию стоит детальнее проработать процесс взаимодействия с клиентами и прочими лицами, в целях оптимизации взаимодействия с ними.

По результатам на 2020 г., коэффициент обеспеченности собственными средствами находится в пределах оптимального значения, что указывает на то, что компания справляется со своими обязательствами. В целом, можно сделать вывод, что баланс ООО «Импульс» можно считать ликвидным. Предприятие платежеспособно и стабильно осуществляет свою деятельность на 2020 г. Схематично динамика показателей ликвидности отражена на рисунке 7.

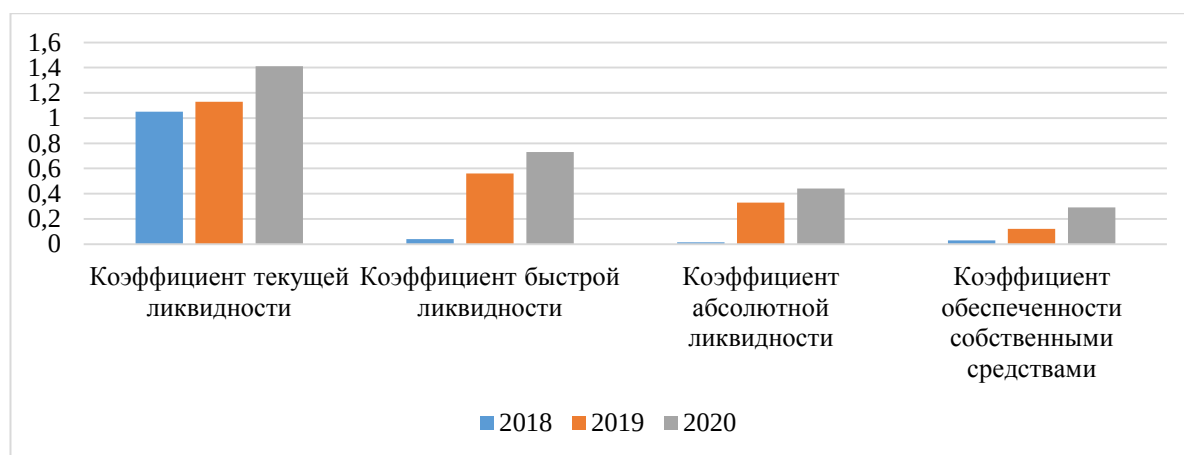


Рисунок 7 – Коэффициенты ликвидности ООО «Импульс»

Далее рассматривается анализ рентабельности ООО «Импульс» за 2018-2020 гг. Подробная информация о вычислении основных показателей рентабельности отражена в таблице 15.

Таблица 15 – Анализ показателей рентабельности ООО «Импульс» за 2018-2020 гг.

№ п-ля	Наименование показателя	Норма	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное отклонение	
						2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
1.	Рентабельность активов (ROA)	10% и более	2,85	20,02	19,78	+17,17	-0,24
2.	Рентабельность собственного капитала (ROE)	10-12%	99,76	270,63	94,83	+170,87	-175,8
3.	Рентабельность продаж (ROS)	20-30%	11,29	21,004	19,16	+9,71	-1,84

Опираясь на вычисления, представленные в таблице 15, сделаем следующие выводы о рентабельности компании.

Показатель рентабельности активов за период 2018-2019 гг. значительно увеличился, а именно на 594,03%, что объясняется стремительным ростом

компании. Показатель находится выше средней нормы, что говорит о том, что активы ООО «Импульс» эффективно используются на предприятии.

Следующий показатель – это рентабельность собственного капитала. В период 2018-2019 гг. наблюдается рост показателя (на 171,28%), а затем снижение на 64,95%. Значение данного показателя на 2020 г. находится выше условно нормативного, что указывает на оптимально выстроенную структуру капитала организации. Показатель представляет особую ценность для потенциальных инвесторов и вкладчиков. Рентабельность продаж напрямую отражает финансовое состояние компании и дает объективную оценку того, насколько эффективно осуществляет реализацию своей продукции исследуемая организация. На 2020 г. показатель составил 19,16%, что на 69,71% больше, в сравнении с 2018 годом. Рентабельность продаж находится около нормативного значения, долгосрочно компании стоит задуматься о разработке и внедрении мероприятий, способствующих оптимизации процесса продаж и расширения ассортимента предлагаемой продукции.

На рисунке 8 схематично проиллюстрированы основные данные по рентабельности компании за временной период 2018-2020 гг.

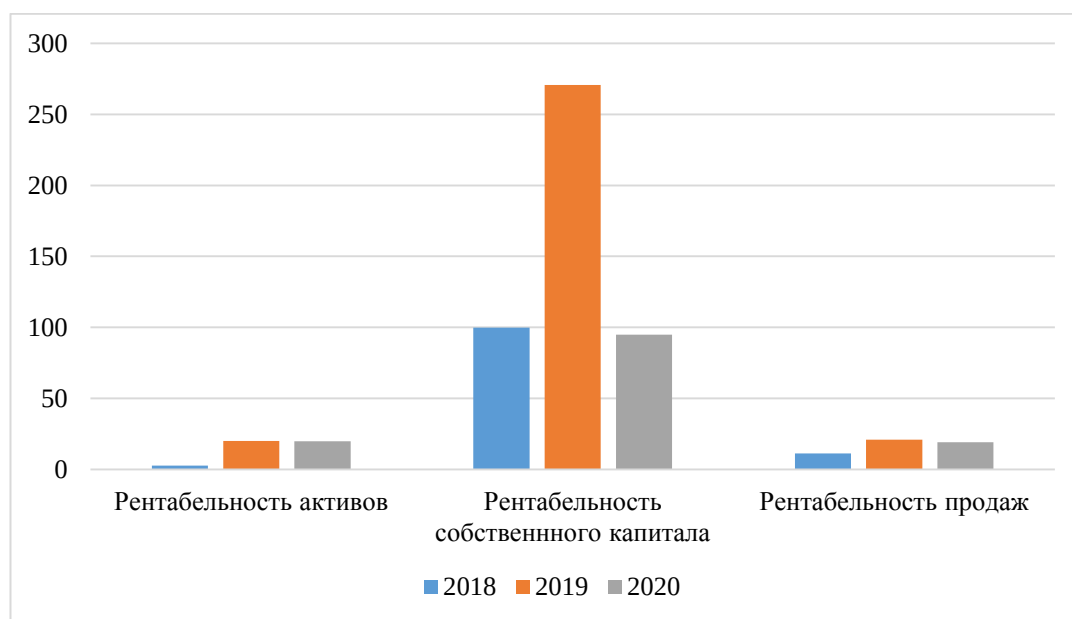


Рисунок 8 – Показатели рентабельности ООО «Импульс» за 2018-2020 гг.

При исследовании анализа финансовых показателей важно провести оценку основных показателей оборачиваемости компании, то есть показателей деловой активности фирмы.

В таблице 16 отражена структура изменений показателей деловой активности компании за 2018-2020 гг.

Таблица 16 – Показатели оборачиваемости ООО «Импульс» за 2018-2020 гг.

№ п-ля	Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное отклонение	
					2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
1.	Коэффициент оборачиваемости активов	0,09	1,17	1,26	+1,08	+0,09
2.	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,34	10,5	6,29	+6,16	-4,21
3.	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,1	1,27	1,6	+1,17	+0,33

Исследуя показатели оборачиваемости компании, можно сделать следующие выводы.

Оборачиваемость активов незначительно увеличилась (на 1,17) за промежуток 2018-2020 гг. Рост данного показателя является положительной динамикой, указывающей на то, что скорость оборачиваемости имеющихся активов компании ООО «Импульс» возросла и, как следствие, уменьшился промежуток между получением дохода от реализации предлагаемого компанией ассортимента.

Оборачиваемость дебиторской задолженности за 2018-2019 гг. увеличилась на 6,16, а в период 2019-2020 гг. снизилась на 4,21. Показатель оборачиваемости задолженности увеличился на 1,5 в промежутке 2018-2020 гг.,

что является положительной динамикой, так как чем выше показатели по данному коэффициенту, тем выше скорость погашения обязательств.

На рисунке 9 наглядно отражены показатели деловой активности в динамике 2018-2020 гг.

Далее рассматриваются показатели устойчивости предприятия. Под финансовой устойчивостью понимается способность компании на постоянной основе осуществлять свою деятельность, без прерываний и остановок, обеспечивая ликвидность и рентабельность своих активов.

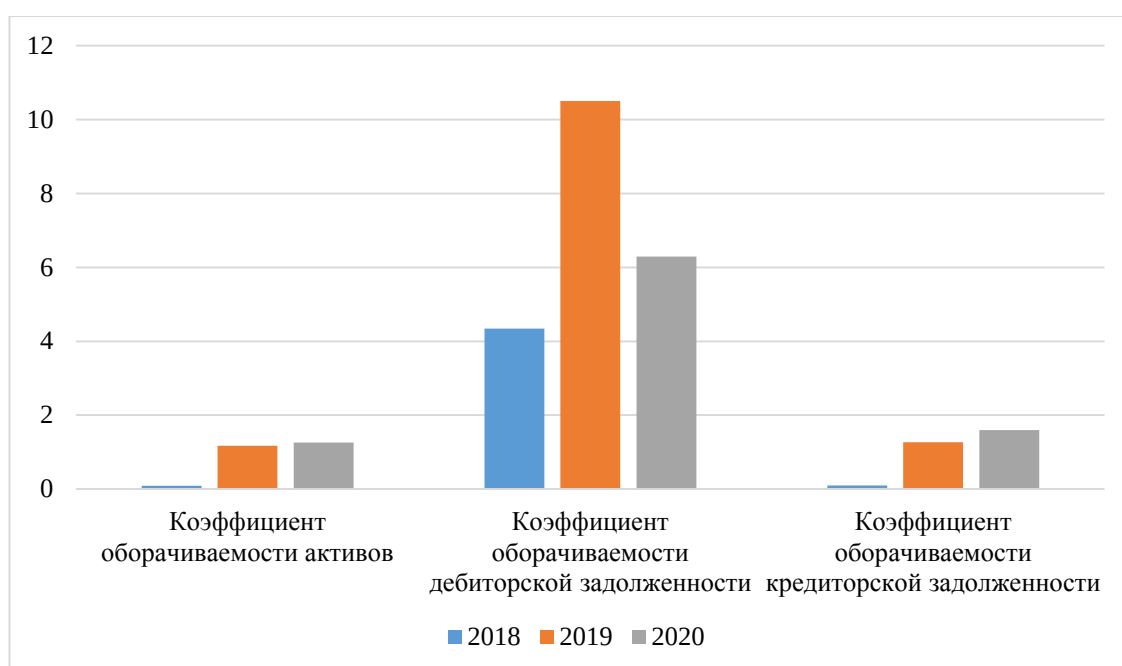


Рисунок 9 – Показатели деловой активности компании за 2018-2020 гг.

Вычисление и оценка показателей, демонстрирующих финансовую устойчивость компании, дает большую возможность при разработке и принятии стратегических и тактических решений, позволяет сделать их более оптимальными.

В зарубежной практике анализа финансового состояния используется тот набор показателей, который наиболее полно характеризует устойчивость

и ликвидность организации, а также специфические особенности ее деятельности [9].

Далее рассматриваются показатели финансовой устойчивости предприятия. Для начала определяется экономическое содержание финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это оценка его платежеспособности и эффективности использования имеющихся ресурсов. Результаты вычисления и оценка показателей, демонстрирующих финансовую устойчивость компании, используются при разработке и принятии стратегических и тактических решений. В таблице 17 представлены основные показатели финансовой устойчивости ООО «Импульс».

Таблица 17 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Импульс» за 2018-2020 гг.

№ п-ля	Наименование показателя	Норма	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное отклонение	
						2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.
1.	Коэффициент автономии	0,5 и более	0,29	0,12	0,27	-0,17	0,15
2.	Общий коэффициент покрытия	1.5 - 2.5 (в зависимости от отрасли экономики)	0,29	1,15	1,43	0,86	0,28
3.	Коэффициент финансовой зависимости	не более 0.6-0.7	35,03	8,43	3,5	-26,6	-4,93
4.	Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	от 0.2 до 0.5	1	1	1	0	0
5.	Коэффициент финансирования	Нормативное значение в пределах 0,67-1,5	0,029	0,13	0,4	0,101	0,27

Далее проведён анализ результатов вычислений показателей финансовой устойчивости ООО «Импульс». При норме в 0,5 и более, показатель автономии по исследуемому предприятию находится ниже нормы. Это подтверждает тот факт, что компания сильно зависима от внешнего финансирования.

Несмотря на снижение на 58,48% коэффициента финансовой зависимости, показатель находится значительно выше нормы (0,6-0,7). Это говорит о том, что ООО «Импульс» стоит задуматься над разработкой мероприятий, направленных на сокращение кредиторской задолженности.

По расчетам показателей устойчивости, коэффициент финансирования за период 2018-2020 гг. увеличился на 1279,31%. Показатель находится ниже нормы, но при этом стоит отметить, что за анализируемый период наблюдается положительная динамика.

Можно сделать вывод, что компания стабильно осуществляет свою деятельность, при этом ООО «Импульс» стоит обратить особое внимание на разработку и внедрение мероприятий, направленных на снижение внешнего финансирования. На рисунке 10 наглядно проиллюстрированы основные показатели финансовой устойчивости ООО «Импульс».

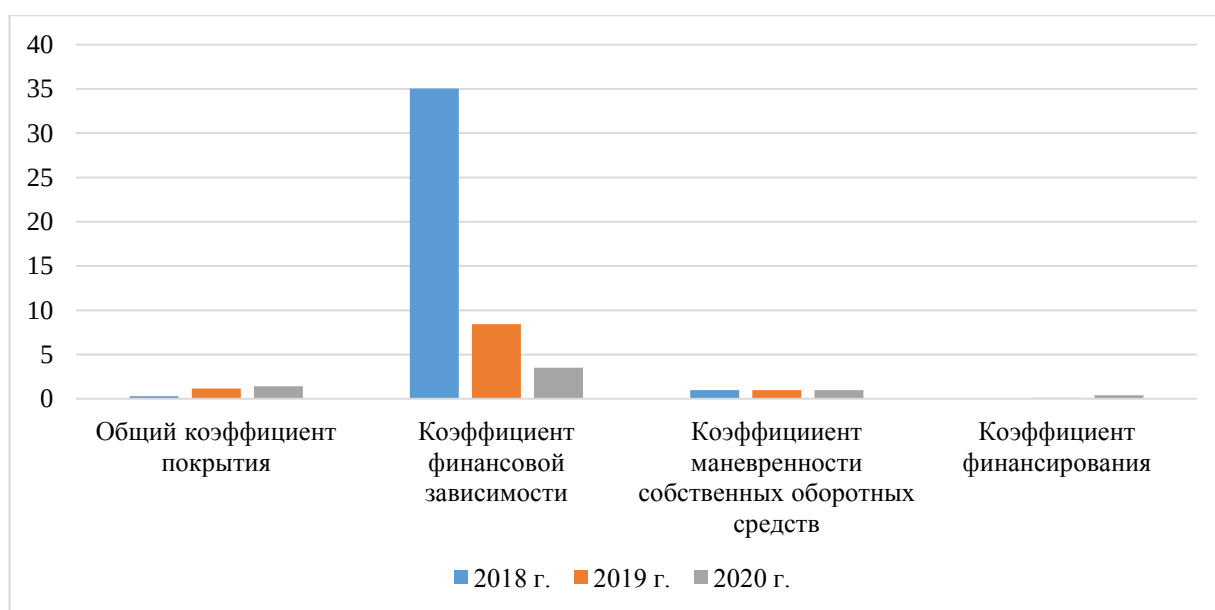


Рисунок 10 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Импульс»

Комплексная оценка финансового анализа ООО «Импульс» предусматривает также проведение и анализ вероятности банкротства компании. Существует большое разнообразие различных методик по выявлению и анализу вероятности банкротства предприятия. Выбор той или иной модели определяется руководством компании (или уполномоченным лицом, ответственным за процесс проведения оценки банкротства) исходя из целей и направления деятельности компании.

Далее будет рассмотрен анализ вероятности банкротства компании по двухфакторной модели Альтмана. Информационной базой для проведения данной оценки послужила финансовая отчетность компании за 2018-2020 гг.

По формуле (3) рассчитывается вероятность банкротства бизнеса за анализируемый период.

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \times X1 + 0,579 \times X2, \quad (3)$$

где $X1$ – показатель текущей ликвидности;

$X2$ – коэффициент финансовой зависимости.

Результаты исследования вероятности банкротства за промежуток 2018-2020 гг. отражены в таблице 18.

Таблица 18 – Анализ вероятности банкротства за 2018-2020 гг.

Наименование расчетного показателя	Период		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Вероятности банкротства	18,77	3,28	0,125

По результатам исследования, представленным в таблице 18, можно сделать следующий вывод: на 2020 год вероятность банкротства ООО «Импульс» находится в пределах 50-80%.

Посредством проведения подобного анализа можно сделать вывод о состоянии дел внутри компании в общем, и, в частности, о её доходности, платежеспособности и эффективности использования имеющихся ресурсов.

В целом состояние ООО «Импульс» можно оценить, как стабильное. Баланс компании по данным з 2020 год считается ликвидным. Показатели рентабельности также указывают на то, что организация достаточно эффективно распоряжается имеющимися ресурсами. ООО «Импульс» стоит обратить особое внимание на систему финансирования и её источники.

2.3 Оценка стоимости предприятия ООО «Импульс»

В условиях современности оценка стоимости бизнеса играет важную роль при разработке и внедрении как стратегических планов, так и тактических, так как представляет собой определенную ценность для субъектов экономики (в частности, для инвесторов, государственных органов и прочих лиц).

Необходимо отметить, что изменение экономических, политических, социальных сил влияет как на конъюнктуру рынка, так и на уровень цен. В результате чего изменяется и стоимость бизнеса. Вследствие этого оценку стоимости предприятия необходимо проводить на определенную дату [4].

Для проведения исследования стоимости ООО «Импульс» были выбраны следующие методы:

- 1) Доходный подход методом дисконтирования.
- 2) Затратный подход методом чистых активов.

Оценка будет проводиться по имеющимся данным из финансовой отчетности ООО «Импульс» за 2020 г.

Затратный подход. Данный метод наиболее прост в вычислениях и не требует большого количества информации для проведения оценки стоимости бизнеса. Особенность затратного подхода заключается в возможности оце-

нить балансовую стоимость хозяйствующего субъекта независимо от прибыльности ее деятельности [12, с.368].

Затратный подход методом чистых активов представляет собой итог разницы активов компании и ее совокупных обязательств. Вычисления отображены наглядно в таблице 19. Данные в таблице представлены в тысячах рублей.

Таблица 19 – Вычисление стоимости малого бизнеса ООО «Импульс» затратным методом

Наименование показателя	Сумма на 31.12.2020 г.
АКТИВЫ	91550
Запасы	
Налог на добавленную стоимость	9100
Дебиторская задолженность	42224
Финансовые вложения	4300
Денежные средства	61800
Прочие активы	32
Всего активы	209006
ПАССИВЫ	1000
Заемные средства	
Кредиторская задолженность	148220
Итого пассивы	149220
Стоимость ООО «Импульс»	59786

В следствие проведенных вычислений, представленных в таблице выше, было выявлено, что сумма чистых активов ООО «Импульс» составляет 59786 тысяч рублей (на конец 2020 г.).

Оценка стоимости бизнеса доходным подходом. Данная оценка проводится с целью получения более объективной и комплексной оценки стоимости компании ООО «Импульс». Оценка будет проводиться методом дисконтирования.

Доходный подход применяется, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить [20].

Выбор именно данного метода основывается на том, что метод дисконтирования учитывает фактор риска и динамику изменения денежного потока во времени. Одной из особенностей подхода является тот факт, что данный метод основывается на специфике рынка и на прогнозах его формирования. Анализ стоимости малого бизнеса будет проводиться в разрезе 3 прогнозных лет (2021-2023 гг.)

Для начала, на базе данных из отчета о финансовых результатах, рассчитывается прирост выручки компании в промежутке 2018-2020 гг. Данные для расчета представлены в таблице 20, в тысячах рублей.

Таблица 20 – Вычисление темпа роста выручки ООО «Импульс»

Наименование показателя	Вычисления		
Выручка	2018 г.	2019 г.	2020 г.
	16641	208468	245465
Темп роста выручки за 2018-2020 гг., %	1375,1		
Темп роста выручки за год, %	458,36		

Составим прогноз показателя выручки на ближайшие 3 года. Результаты прогноза отражены на рисунке 11.

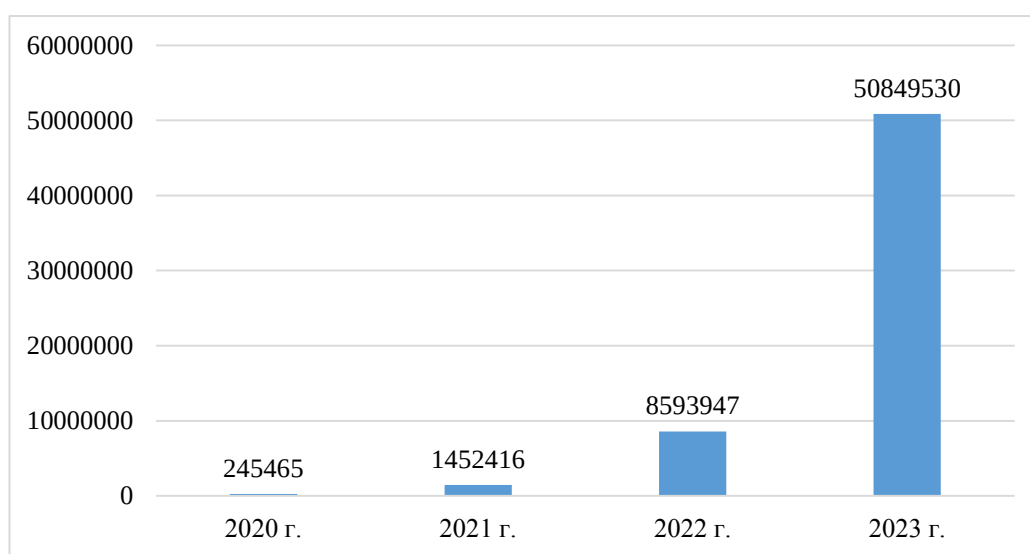


Рисунок 11 – Прогноз величины выручки ООО «Импульс» на 2020-2023 гг.

Руководствуясь наглядной динамикой роста выручки, можно прийти к заключению, что в прогнозе за три года выручка компании может возрасти до 50849530 тысяч рублей.

Далее, на основе данных о расходах (и обязательствах) компании проводится исследование роста затрат компании в динамике 2020-2023 гг.

Расходы компании ООО «Импульс» за промежуток 2018-2020 гг. представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Величина затрат ООО «Импульс» за 2018-2020 гг.

Период	Размер, в т. р.
Расходы ООО «Импульс» за 2018 г.	16309
Расходы ООО «Импульс» за 2019 г.	174189
Расходы ООО «Импульс» за 2020 г.	208975
Темп роста затрат ООО «Импульс» за год, %	393,78

Далее приводится прогноз размера расходов компании в динамике 2020-2023 гг. Результаты исследования отражены на рисунке 12.

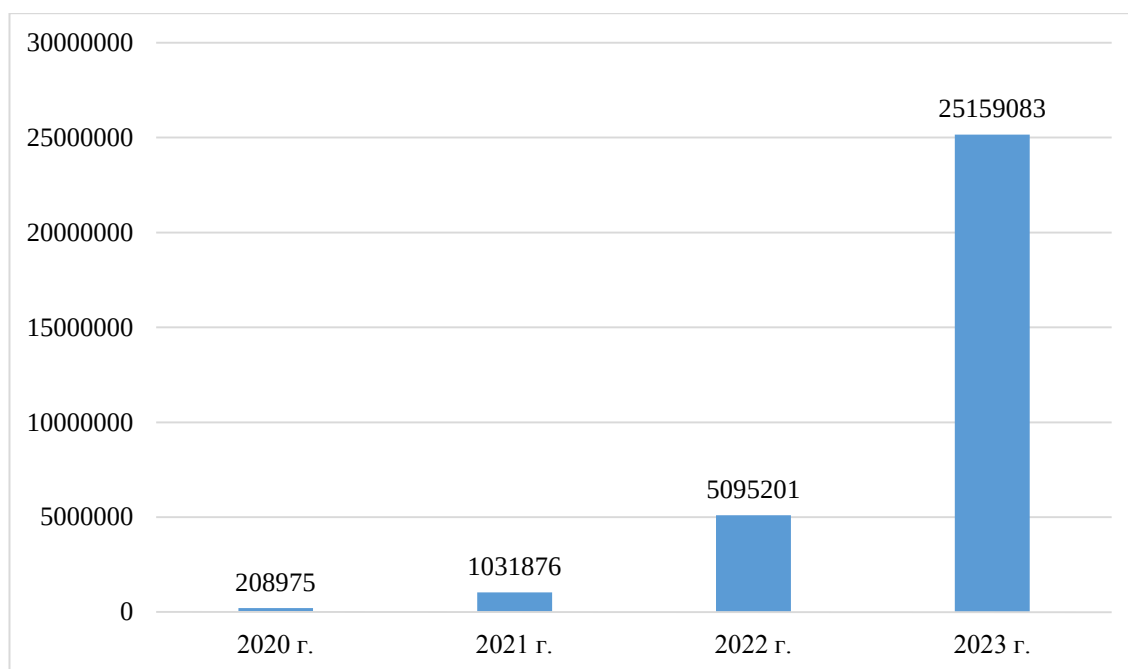


Рисунок 12 – Прогноз затрат ООО «Импульс» в динамике 2020-2023 гг.

Располагая всей необходимой информацией и учитывая размер налога на прибыль в 20% (на 2020 г.), можно составить прогноз чистой прибыли ООО «Импульс». Наглядный расчет приведен в таблице 22.

Таблица 22 – Вычисление чистой прибыли ООО «Импульс», в т. р.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка	245465	1452416	8593947	50849530
Расходы	208975	1031876	5095201	25159083
Чистая прибыль	36490	420540	3498746	25690447

По результатам исследования, можно сделать предположение, что чистая прибыль в прогнозе на 2023 г. может составить 20242387 тысяч рублей.

Ключевыми элементами при определении ставки дисконтирования являются безрисковая ставка доходности и премия за риск. В качестве безрисковой ставки берем значение бескупонной доходности в размере 6,29 %. Данные для исследования были взяты с официального сайта Центрального банка РФ со сроком погашения 3 года.

Далее рассматривается оценка премии за риск, которая позволяет учесть те факторы, которые в той или иной степени сказываются на деятельности и развитии компании.

Каждому из факторов, влияющему на премию за риск, назначается экспертная оценка по шкале от 0 до 5, где 0 – это минимальная вероятность риска, а 5 – это самый высокий показатель риска, учитывая специфику деятельности исследуемого объекта.

Для проведения исследования, уровень инфляции был взят в размере 5,52%. Данные приведены с официальных источников на апрель 2021 г.

Основные факторы, влияющие на величину премии за риск, а также результаты расчета, приведены в таблице 23.

Таблица 23 - Основные факторы оценки ставки дисконтирования ООО «Импульс» и расчет итоговой премии за риск

Показатели	Премия за риск, %
Безрисковая ставка доходности	6,29%
Качество аппарата управления	2
Специфика отрасли	3
Масштаб ООО «Импульс»	1
Анализ финансового положения компании	4
Конкурентоспособность	4
Вероятность банкротства	2
Сегментация клиентов малого бизнеса	2
Рентабельность компании	3
Прогнозируемая доходность компании	3
Инфляция	5,52
Иные риски	2
Общая премия за риск, %	37,81

По данным, представленным для оценки выше, производится расчет коэффициентов текущей стоимости.

$$KTC1 = 1/(1+0,3781)^1 = 0,73;$$

$$KTC2 = 1/(1+0,3781)^2 = 0,53;$$

$$KTC3 = 1/(1+0,3781)^3 = 0,38;$$

$$KTC4 = 1/(1+0,3781)^4 = 0,28.$$

На базе имеющихся данных, проводится расчет стоимости ООО «Импульс» в текущий момент. Вычисления представлены наглядно в таблице 24.

Таблица 24 – Вычисление оценки стоимости ООО «Импульс», в т. р.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Денежный поток	36490	420540	3498746	25690447
Коэффициент текущей стоимости	0,73	0,53	0,38	0,28
Текущая стоимость компании	26637,7	222886,2	1329523,48	7193325,16
Итоговая стоимость ООО «Импульс»	8772373			

Следовательно, на базе вычислений, представленных выше, была определена стоимость ООО «Импульс» на основе прогнозной выручки и затрат, которая составила 8772373 т. р.

В данном разделе была проведена оценка стоимости малого бизнеса двумя подходами, в частности, затратным подходом (оценка составила 59786 т. р.) и доходным (оценка бизнеса составила 8772373 т. р.).

Учитывая результаты оценки стоимости двух подходов, можно сделать вывод, что средняя оценка стоимости компании ООО «Импульс» составляет 4416079,5 т. р.

В данном разделе был детально рассмотрен и графически проиллюстрирован финансовый анализ компании ООО «Импульс» в динамике за 2018-2020 гг. Анализ был проведен на базе финансовой отчетности за 2018-2020 гг., а также по данным, представленным на официальном сайте компании и взятым из официальных источников, отраженных в списке литературы. Также была проведена комплексная оценка вероятности банкротства ООО «Импульс» по данным за последний отчетный год (2020 г.) на базе двухфакторной модели Альтмана.

В заключительном разделе будут предложены рекомендации для ООО «Импульс», направленные на повышение уровня финансовой устойчивости компании.

3 Предложения по усовершенствованию оценки стоимости ООО «Импульс»

3.1 Направления увеличения стоимости предприятия ООО «Импульс»

Как показывает опыт ведущих экономических держав, «развитие малого и среднего бизнеса ведет к повышению экономики государства в целом и его граждан в частности» [14, с.6]. Это определяется тем, что развивается и расширяется конъюнктура рынка, усиливается взаимодействие различных структур, что, как следствие, приводит к развитию и усовершенствованию экономики страны в целом.

«Оценка бизнеса является востребованным направлением современной экономической деятельности в связи с ростом актуальности определения стоимости компании» [13, с.7]. Стоит дополнить, что во многих случаях проведение грамотной оценки стоимости бизнеса может стать ключевым элементом в принятие того или иного управленческого (инвестиционного) решения.

Проведение оценки бизнеса – процесс комплексный, включающий не только изучение деятельности компании за определенный промежуток времени, но и оценку вероятности банкротства, исследование и сегментацию клиентов, покупателей и прочее.

Перед тем, как прорабатывать конкретные мероприятия для ООО «Импульс», стоит рассмотреть ключевые выводы из второго раздела о состоянии объекта исследования. Основные заключения о финансовом положении ООО «Импульс» представлены в таблице 25.

Следовательно, на базе заключений, представленных в таблице 25, можно сделать следующий вывод: в целом, финансовое состояние ООО «Импульс» можно оценить, как стабильное, а само предприятие считать рентабельным и ликвидным. При этом стоит отметить важные моменты, выявленные в процессе проведения анализа.

Таблица 25 – Основные заключения о финансовом состоянии ООО «Импульс»

Наименование показателя	Ключевые выводы
Бухгалтерский баланс	В структуре активов отсутствуют нематериальные активы. За 2018-2020 гг. дебиторская задолженность возросла на 1001,3%. Денежные средства увеличились к 2020 г. на 2468,6%. Запасы сократились на 41,3%. Нераспределенная прибыль увеличилась на 1088,1% за 2018-2020 гг. Кредиторская задолженность уменьшилась на 11,9%.
Отчет о финансовых результатах	За 2018-2020 гг. выручка поднялась на 1375,06%. Себестоимость продаж увеличилась на 1340,49%. Налог на прибыль поднялся на 639,61%. Чистая прибыль увеличилась на 664,76% за 2018-2020 гг.
Ликвидность ООО «Импульс»	Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности на момент 2020 г. незначительно, но ниже нормы. Показатель обеспеченности собственными средствами в пределах нормы. Баланс компании по результатам исследования – ликвидный.
Рентабельность ООО «Импульс»	По показателю рентабельности активов положительная динамика (выше нормы). Рентабельность продаж чуть ниже нормы, стоит сделать акцент на увеличение данного показателя.
Деловая активность ООО «Импульс»	Показатель оборачиваемости активов увеличился на 1,17. По показателю оборачиваемости дебиторской задолженности наблюдается положительная динамика (+1,95). Показатель оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился на 1,5, указывает на то, что быстрее происходит погашение обязательств компанией.
Финансовая устойчивость ООО «Импульс»	Коэффициент автономии значительно ниже нормы. Показатель финансовой зависимости выше нормы на 2,8. Показатель финансирования незначительно, но ниже нормы.

Значительно увеличилась дебиторская задолженность, возросла себестоимость продаж. А также, коэффициент финансовой зависимости сильно выше нормативного значения.

На базе приведенных выше заключений, были выявлены два основных направления для повышения финансовой стабильности ООО «Импульс»:

- управление дебиторской задолженностью ООО «Импульс»,
- снижение расходов компании.

Первое направление по улучшению финансового положения компании – управление дебиторской задолженностью.

По данным из финансовой отчетности компании наблюдается сильное увеличение дебиторской задолженности, а точнее рост на 1001,3% за период 2018-2020 гг. Также, в 2019-2020 гг. наблюдалось замедление ее оборачиваемости на 40,1%.

Основная цель управления дебиторской задолженностью – это разработка и внедрение на предприятии комплексных систем, обеспечивающих своевременность, полноту и скорость расчетов со всеми дебиторами компании.

Для осуществления эффективного управления дебиторской задолженностью в компании необходимо разработать методику по учету дебиторской задолженности, способствующую ускорению ее оборачиваемости и ее оптимизации.

Комплексная система по учету и оптимизации дебиторской задолженности ООО «Импульс» отражена в таблице 26.

Таблица 26 – Система по учету дебиторской задолженности ООО «Импульс»

Мероприятие	Детализация
Система по учету и оптимизации дебиторской задолженности ООО «Импульс»	Осуществление контроля над состоянием дебиторской задолженности на систематической основе.
	Внедрение учета дебиторской задолженности на каждую отчетную дату с необходимым аналитическим инструментарием.
	Разработка и осуществление внедрения кредитной политики.
	Осуществление мониторинга, разработка и внедрение прогрессивных методик по управлению дебиторской задолженности.

Важно, чтобы комплексная система по отслеживанию и контролю за дебиторской задолженностью включала информацию о каждом контрагенте компании и содержала следующую информацию:

- всю необходимую информацию о контрагенте компании (контакты, основные данные и прочее),
- сумму необходимого платежа,
- сроки и условия поступления платежа,
- сумму просроченного долга (если такая есть),
- сумму сомнительной задолженности (если такая есть).

В таблице 27 предложены мероприятия, способствующие своевременному выявлению и предупреждению появления сомнительной или безнадежной задолженности у компании.

Таблица 27 – Мероприятия по выявлению и предупреждению задолженности

Мероприятие	Описание
Заклучение договора на предоплату с контрагентами компании (или внесение данной правки с существующие договора с поставщиками, клиентами)	Внедрение данной рекомендации компанией позволит сократить риск возникновения задолженности или же неисполнения поставщиком (контрагентом) своих обязательств. В частности, если заключается соглашение на поставку с новыми контрагентом, данная рекомендация позволит значительно снизить сопутствующие риски.
Факторинг	Использование факторинга может поспособствовать повышению оборачиваемости капитала компании и, как следствие, улучшению ее финансового состояния. Применение факторинга может значительно сократить траты компании на финансовые организации, передав эти задачи компании, специализирующаяся в этой сфере. За счет факторинга происходит оптимизация внутренних процессов, в частности увеличивается скорость поступления денежных средств.

Процесс управления дебиторской задолженностью – это, в первую очередь, система, отлаженная таким образом, чтобы обеспечивать своевременность, полноту и оптимальную скорость взаимобмена с контрагентами компании на регулярной основе.

Внедрение данного мероприятия на долгосрочной основе сильно повлияет на всю деятельность компании ООО «Импульс», и в случае внедрения грамотно разработанной системы может быть достигнут более высокий уровень оборачиваемости денежных средств и, как следствие, постоянное повышение уровня дохода компании.

Второе направление – снижение общей величины расходов ООО «Импульс».

Компания ООО «Импульс» реализуется в двух направлениях. Первое – поставка оборудования в различные образовательные учреждения (детские сады, школы, университеты). Второе – компания является официальным дистрибьютером компании ЛЕГО.

В качестве основных предложений по уменьшению затрат компании на реализацию предлагаемых услуг (продукции) предлагаются следующие:

1. Закупка оборудования большими партиями, т.е. в большем объеме.

В случае, если у компании есть поставщик (или несколько поставщиков), с кем выстроены эффективные взаимоотношения и с кем уже осуществляется долгосрочное сотрудничество, можно предложить рассмотреть вариант закупки необходимых товаров большими партиями по более низкой цене за единицу продукции. Данное предложение может быть выгодно как поставщику, так и ООО «Импульс». Данное предложение стоит лично обсудить непосредственно с каждым поставщиком в отдельности и внести необходимые изменения в существующие договора или заключить новый договор с описанием всех изменений и правок, согласованных с контрагентом.

2. Поиск новых поставщиков, предлагающих продукцию на более выгодных условиях.

В качестве одной из рекомендаций может быть, поиск новых поставщиков, предлагающих интересующую для компании продукцию, но на более выгодных условиях. К примеру, поиск поставщиков, которые за меньшую цену предоставляют товары, реализуемые ООО «Импульс». При этом, важно, чтобы высокое качество продукции сохранялось.

Следовательно, на базе проведенного анализа, были предложены рекомендации для ООО «Импульс», внедрение которых поспособствует улучшению ее финансового состояния и конкурентоспособности на рынке.

В следующем параграфе будет наглядно рассмотрен и проанализирован экономический эффект от реализации предложенных рекомендаций.

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Предполагая, что представленные выше рекомендации смогут понизить долю расходов ООО «Импульс» в выручке на 10% и повысить темп роста выручки на 1% к текущему росту, который будет составлять 459,36% (с учетом изменений), вычисляется прогнозная стоимость ООО «Импульс» методом дисконтирования. На рисунке 13 изображена выручка с учетом внесенных изменений.

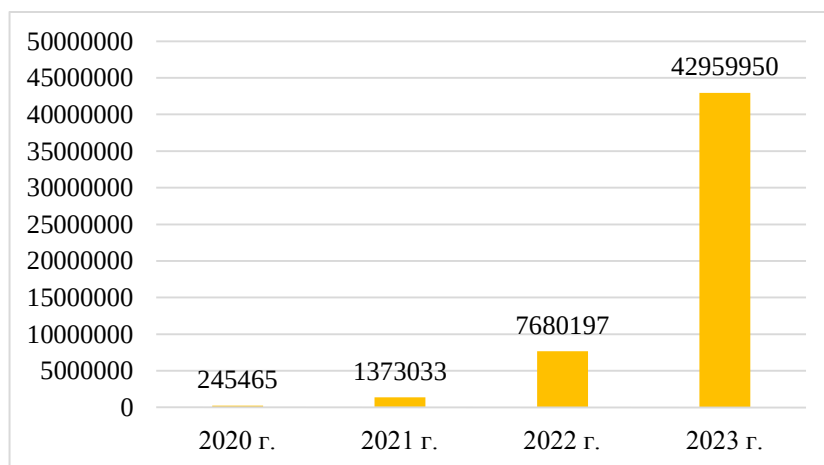


Рисунок 13 – Прогноз выручки компании с учетом изменений

Анализ графических данных, представленных на рисунке 13, позволяет сделать заключение, что с учетом внесенных корректировок, выручка к 2023 г. может составить 42959950 т. р.

На основе данных о структуре и динамике технико-экономических показателей компании можно сделать следующие заключение о ее финансовом положении. Значительную долю в структуре занимает себестоимость реализуемой продукции компании, к примеру, в 2020 г. доля себестоимости в общей выручке составила 77,1%.

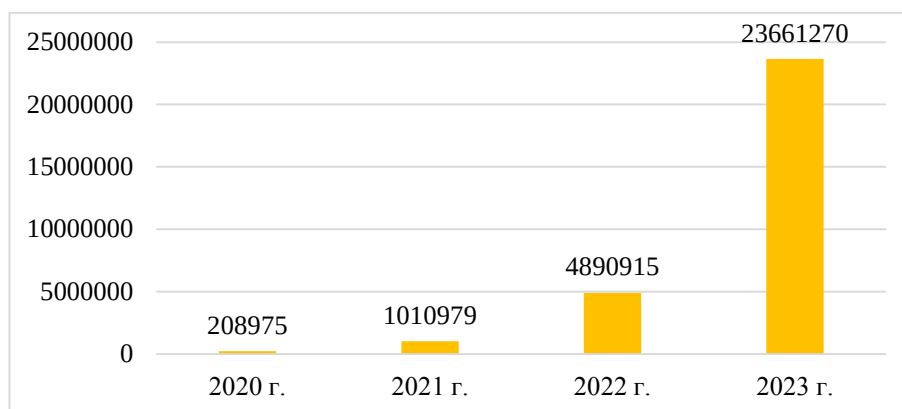


Рисунок 14 – Прогноз затрат ООО «Импульс» с учетом изменений

Вычисления годовых расходов ООО «Импульс» представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Расчет чистой прибыли ООО «Импульс» с учетом изменений, в тысячах рублях

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка	245465	1373033	7680197	42959950
Расходы	208975	1010979	4890914	23661263,7
Чистая прибыль	36490	362054	2789283	19298686,3

На основе данных, представленных на рисунках 13 и 14, произведен расчет чистой прибыли ООО «Импульс». Результаты вычислений представлены в таблице 29.

Таблица 29 – Расчет прогноза стоимости ООО «Импульс» с учетом изменений

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Денежный поток (т.е. чистая прибыль), в т. р.	36490	362054	2789283	19298686,3
Коэффициент текущей стоимости	0,73	0,53	0,38	0,28
Текущая стоимость компании, в т. р.	26637,7	19188,62	1059927,54	5403632,164
Итоговая стоимость ООО «Импульс», в т. р.	6509386,024			

С учетом всех внесенных изменений, прогнозная стоимость ООО «Импульс» составляет 6509386,024 тысяч рублей, что на 411522,841 тысяч рублей больше, чем при изначальных расчетах оценки стоимости малого бизнеса. Сравнение результатов исследования отражено на рисунке 15.

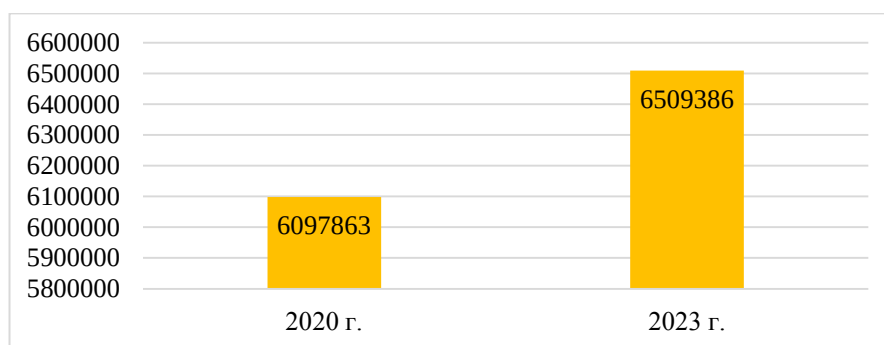


Рисунок 15 – Экономический эффект от реализации мероприятий

Рисунок 15 наглядно отражает, что, при внедрении предложенных мероприятий, прогнозируется увеличение стоимости бизнеса на 6,7% к 2023 году.

Постепенное внедрение предложенных мероприятий позволит значительно увеличить стоимость компании ООО «Импульс» и поспособствует укреплению ее финансового состояния в целом, а также повышение уровня её финансовой устойчивости.

Заключение

В условиях современных рыночных отношений, основной целью производственной, финансовой, коммерческой и иной деятельности является получение максимальной величины прибыли, так как развитие каждого хозяйствующего субъекта осуществляется за счет собственных и привлеченных средств [21, с.6].

Стоит отметить важный факт, что оценочная деятельность, в комплексной диагностике финансового состояния компании, выступает важнейшим фактором успешного управления собственностью, поиска и практической реализации системы мер, позволяющих предприятию достичь наилучших экономических показателей.

В условиях современности любой вид деятельности, в том числе и малый бизнес, сопровождается определенными рисками, как внешними, так и внутренними. И для эффективного управления этими рисками необходимо в современных реалиях бизнеса, производить их предварительную оценку на предмет обеспечения финансовой и налоговой безопасности с помощью применения различных финансовых механизмов и инструментов анализа [17, с.8].

Особую значимость в исследовании финансового состояния компании играет проведение оценки ее стоимости. Анализ стоимости компании позволяет показать вклад всех активов в развитие бизнеса и максимально точно представить реальную ситуацию компании на рынке [3, с.7].

Результат оценки стоимости компании может быть его вероятной продажной ценой, которая отражает свойства компании как товара [18].

Базой для проведения комплексной оценки стоимости бизнеса послужила финансовая отчетность компании, законодательство в сфере учета, оценки и гражданско-правовых норм.

В настоящее время, ключевыми вопросами в сфере оценки малого бизнеса являются следующие:

- разработка и внедрение передовых методик и технологий в оценки стоимости бизнеса,
- детализация и уточнение подходов и принципов к оценке стоимости малого бизнеса,
- выбор наиболее оптимальных методов к оценке бизнеса с учетом специфики деятельности исследуемого объекта,
- получение комплексной базы для проведения оценки, включающая объект оценки, субъектов оценки, особенности проведения оценки и прочее.

В результате написания данной бакалаврской работы были достигнуты следующие результаты:

1. В первом разделе выпускной работы были подробно рассмотрены фундаментальные основы оценки стоимости малого бизнеса, ключевые методы и подходы к оценке.

2. Во втором разделе был проведен комплексный финансовый анализ ООО «Импульс», включающий исследование вероятности банкротства компании и анализ оценки стоимости бизнеса. По итогам данного раздела было выявлено следующее. Преимущественную долю в структуре активов занимают запасы, которые на 2020 г. составили 43,8% от общего баланса активов. Значительно возросла за 2018-2020 гг. дебиторская задолженность (на 1001,3%). Денежные средства компании увеличились на 2468,6%. Большую часть в структуре пассивов на 2020 г. занимает кредиторская задолженность (70,92%). Долгосрочные заемные средства за период 2018-2020 гг. сократились на 2238 т. р. По исследованию технико-экономических показателей ООО «Импульс» были сделаны следующие выводы. Выручка компании за период 2018-2020 гг. увеличилась на 1375,06%. Себестоимость продаж возросла на 1340,49% за 2018-2020 гг. Чистая прибыль на 2020 г. составила 36490 т. р., что на 664,76% больше, чем в 2018 г. Анализ ликвидности и рентабельности показал, что исследуемая компания является эффективно использует свои ресурсы и достаточно своевременно расплачивается по своим

обязательствам. Показатели деловой активности компании продемонстрировали, что ООО «Импульс» стоит обратить внимание на разработку мероприятий, повышающих скорость оборачиваемости дебиторской задолженности. По результатам оценки показателей финансовой устойчивости ООО «Импульс» было обнаружено, что коэффициент автономии на 2020 г. составил 0,27, что значительно ниже нормы, а коэффициент финансовой зависимости значительно превышает нормативное значение. Анализ вероятности банкротства ООО «Импульс» составил от 50 до 80% в 2020 год, что объясняется высоким показателем кредиторской задолженности, а также увеличением за последние 3 года величины дебиторской задолженности. В заключительной части второго раздела было проведено исследование и расчет оценки стоимости ООО «Импульс». В качестве основных подходов к оценке были выбраны затратный подход и метод дисконтирования (доходный метод). В результате проведенного анализа, оценка стоимости бизнеса затратным подходом составила 59786 т. р., а доходным – 8772373 т. р. В следствии этого, средняя оценка стоимости была определена равная 4416079,5 т. р.

3. В третьем разделе были предложены рекомендации для ООО «Импульс», направленные на повышение ее финансовой устойчивости и финансовой стабильности, а именно:

- Управление дебиторской задолженностью ООО «Импульс» в следствии разработки и внедрении в компании эффективной системы по сотрудничеству и взаимодействию с поставщиками и подрядчикам компании.
- Снижение расходов ООО «Импульс за счет изменения условий сотрудничества с поставщиками компании.

На основе предложенных рекомендаций были проведены вычисления на предмет наличия экономического эффекта от реализации компанией предложенных мероприятий. По итогам расчетов, при внедрении предложений, представленных в третьем разделе, итоговая стоимость ООО «Импульс» может увеличиться на 6,7% к прогнозному 2023 г.

Список используемой литературы

1. Артеменко С.Ю. Анализ финансовых рисков деятельности коммерческой организации // Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета. - 2017. - с. 382-386.
2. Баскакова О.В., Мачабели М.Ш. Экономика организации: Учебник для бакалавров– 2-е изд., перераб. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 306с.
3. Будович Л.С. Оценка стоимости бизнеса (предприятия): учебное пособие (курс лекций) – СПб: Скифия-принт, 2019
4. Вишнева Л.М. Принципы оценки стоимости бизнеса: характеристика и условия применения // Поиск (Волгоград). 2019. № 1 (10). С. 210-212.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-Ф (ред. От 16.12.2019) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 10.04.2021). – 104 с.
6. Зак Ю.А. Принятие эффективных решений в экономике и менеджмент в условиях наличия не числовой информации и размытых данных // — Москва : Экономика, 2018. — 239 с.
7. Лисица М.И. Финансовое моделирование. Учебник. СПб.: Издательство ООО «РАЙТ ПРИНТЮГ», 2020. 264с
8. Минаева О. А., Шевченко С. А. Теоретические основы оценки стоимости бизнеса: учебное пособие; ВолгГТУ. – Волгоград, 2020. – 80 с.
9. Неяскина Е.В., Хлыстова О.В. Экономический анализ деятельности организации: учебник для акад. бакал. – Изд. 2-е, перераб. И доп. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 359с.
10. Официальный сайт ООО «Импульс».

11. Плоткина А.Р. Оценка и управление стоимостью компании: учеб. Пособие / сост.– Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2018. –164с.
12. Полежаев Р.А. Проблема оценки стоимости бизнеса // Мировая наука. 2019. № 6 (27). С. 367-369.
13. Спиридонова, Е. А. Оценка стоимости бизнеса: учебник и практикум для вузов - 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 317 с.
14. Тепман, Л.Н., Эриашвили Н.Д. Концепции организации малого и среднего бизнеса: учебное – М.: Юнити, 2020. 287 с.
15. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) "Об обществах с ограниченной ответственностью". Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения: 18.04.2021)
16. Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 29.07.1998 N 135-ФЗ (последняя редакция) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/ (дата обращения: 22.04.2021)
17. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки» (ФСО № 1), утвержден приказом Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 г. № 256.
18. Финансовая и налоговая безопасность: Учебное пособие / В.В. Земсков [и др.]; под общ. Ред. В.В. Земскова. – М.: Прометей, 2019 – 388 с.
19. Финансовое моделирование: подходы, примеры, задачи: учебное пособие / Д.В. Тихомиров. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2018. – 167 с.
20. Цирульников З. Б. Методы оценки стоимости бизнеса при условиях нестабильной внешней среды. Энигма. 2019. № 10-1. С. 105-112.
21. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности – Ростов-н/Дону: Феникс, 2018. 367 с.
22. Шведова Н.Ю., Скороход А.Ю. Оценка стоимости бизнеса: практикум – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. – 113с.

23. Шеремет А.Д., Хорин А.Н. Теория экономического анализа: учебник – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. 389 с.

24. Шнюкова, Е. А. Финансовый анализ и финансовое моделирование: учеб. пособие - Красноярск: СФУ, 2017. - 92 с.

25. Щербакова Н.А., Щербаков В.А. Управление стоимостью бизнеса: учебное пособие – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2019. – 95 с.

26. GORDON SCOTT «Discounting» [Electronic resource].URL:<https://www.investopedia.com/terms/d/discounting.asp> . (date of treatment: 27.05.2021)

27. «Capitalized Cash Flow Method» » [Electronic resource].URL:<https://www.wikiaccounting.com/capitalized-cash-flow-method/> . (date of treatment: 27.05.2021)

28. ADAM HAYES «Value Investing» [Electronic resource].URL:<https://www.investopedia.com/terms/v/valueinvesting.asp>. (date of treatment: 27.05.2021)

29. R. Kumar Mergers and acquisition valuation [Electronic resource]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/topics/economics-econometrics-and-finance/liquidation#:~:text=Liquidation%20value%20refers%20to%20the,sold%20and%20its%20debts%20paid>. (date of treatment: 27.05.2021).

30. « What is Market Value vs Investment Value? » [Electronic resource].URL:<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/Market-value-vs-investment-value/>

Приложение А

«Бухгалтерский баланс»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 20 г.

Организация ООО «Импульс» Форма по ОКУД 0710001
Идентификационный номер налогоплательщика 27363660 Дата (число, месяц, год) 21 02 2021
Вид экономической деятельности Оптовая торговля прочими бытовыми товарами ИНН 7731400039 по ОКПО
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью ОКВЭД 2 46.49 по ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. 12300 по ОКЕИ 16
Местонахождение (адрес) 123022, г. Москва, ул. 2-ая Звенигородская, дом. 13, строение 15 384

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ☐ ДА ☒ НЕТ
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
аудиторской организации/индивидуального аудитора _____ ОГРН/ _____
Основной государственный регистрационный номер _____ ОГРНИП _____

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На <u>31.12</u>	На 31 декабря	На 31 декабря
		<u>20 20</u> г. 3	<u>20 19</u> г. 4	<u>20 18</u> г. 5
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства			
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I			
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	91550	85246	155865
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	9100	6043	14498
	Дебиторская задолженность	42224	35856	3834
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	4300	2052	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	61800	50561	2406
	Прочие оборотные активы	32	20	11
	Итого по разделу II	209006	179778	176614
	БАЛАНС	209006	179778	176614

Продолжение Приложения А

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На 31.12 20 20 г. 3	На 31 декабря 20 19 г. 4	На 31 декабря 20 18 г. 5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров			
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	59776	21316	5031
	Итого по разделу III	59786	21326	5041
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	1000	0	3238
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	1000	0	3238
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность	148220	158452	168335
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	148220	158452	168335
	БАЛАНС	209006	179778	176614

Генеральный директор С.Э.Амиров

«21» февраля.2021



Приложение Б «Отчет о финансовых результатах»

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2020 г.

Организация	ООО «Импульс»	Форма по ОКУД	0710002
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	21 02 2021
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля прочими бытовыми товарами	по ОКПО	27363660
Информационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью	ИНН	7731400039
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКВЭД 2	46.49
		по ОКФС/ОКФС	12300 16
		по ОКЕИ	384

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За 31 декабря 2020 г. 3	За 31 декабря 2019 г. 4
	Выручка 5	245465	208468
	Себестоимость продаж	(189180)	(152909)
	Валовая прибыль (убыток)	56285	55559
	Коммерческие расходы	(9250)	(11772)
	Управленческие расходы		
	Прибыль (убыток) от продаж	47035	43787
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	1720	1266
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	250	134
	Прочие расходы	(930)	(588)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	48075	44599
	Текущий налог на прибыль	(9615)	(8920)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	38460	35679

Генеральный директор  С.А. Амиров

«21» февраля 2021 г.

Продолжение Приложения Б

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2019 г.

Организация ООО «Импульс»
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 Вид экономической деятельности Оптовая торговля прочими бытовыми товарами
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____
 Общество с ограниченной ответственностью
 Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____
 по ОКПО _____
 ИНН _____
 по ОКВЭД 2 _____
 по ОКОПФ/ОКФС _____
 по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
25	02	2020
27363660		
7731400039		
46.49		
12300	16	
384		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За 31 декабря 2019 г. 3	За 31 декабря 2018 г. 4
	Выручка 5	208468	16641
	Себестоимость продаж	(152909)	(13133)
	Валовая прибыль (убыток)	55559	3508
	Коммерческие расходы	(11772)	(1629)
	Управленческие расходы		
	Прибыль (убыток) от продаж	43787	1879
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	1266	6
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	134	4691
	Прочие расходы	(588)	(247)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	44599	6329
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(8920)	(1300)
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	35679	5029

Генеральный директор О. Амиров

«25» февраля 2020 г.

