

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»
(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: «Специфика оценки стоимости малого бизнеса
(на примере ООО «Тольятти ЭйрТрейд»)

Студент(ка)	<u>О.А. Фрольченко</u> (И.О. Фамилия)	(личная подпись)
Руководитель	<u>А.В. Морякова</u> (И.О. Фамилия)	(личная подпись)
Консультант	<u>С.А. Гудкова</u> (И.О. Фамилия)	(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой	<u>д.э.н., профессор А.А. Курилова</u> (ученая степень, звание, И.О. Фамилия)	(личная подпись)
---------------------	--	------------------

«_____» _____ 2018 г.

Тольятти 2018

Аннотация

Тема бакалаврской работы – «Специфика оценки стоимости малого бизнеса (на примере ООО «Тольятти ЭйрТрейд»)

Цель бакалаврской работы – рассмотреть процесс и особенности оценки стоимости предприятия и предоставить рекомендации по увеличению стоимости малого бизнеса.

Задачи бакалаврской работы:

- рассмотреть теоретические аспекты оценки стоимости малого бизнеса доходным подходом;
- произвести анализ оценки стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд»;
- дать рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Тольятти ЭйрТрейд» с целью повышения рыночной стоимости.

Объект исследования: ООО «Тольятти ЭйрТрейд». Предмет исследования: оценка стоимости предприятия.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы. Первая глава раскрывает теоретические аспекты оценки стоимости малого бизнеса. Здесь дается понятие, сущность и значение оценки стоимости малого бизнеса, описываются методы и подходы оценки стоимости предприятия, представлена методология расчета оценки стоимости предприятия доходным подходом. Во второй главе представлена характеристика предприятия, проводится экономический анализ предприятия и оценка стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд» методом доходного подхода. В третьей главе представлены рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Тольятти ЭйрТрейд» с целью повышения рыночной стоимости.

Объем работы: 56 страниц, в том числе 19 таблиц и 2 рисунка. Работа содержит 1 приложение.

Ключевые слова: оценка стоимости малого бизнеса, доходный подход, управление стоимостью.

Abstract

The theme of the bachelor's work is "Specificity of estimating the value of small business (on the example of OOO «Togliatti AirTrade»).

The aim of the bachelor's work is to consider the process and features of the company's cost estimation and to give recommendations on increasing the cost of small business.

Bachelor's work tasks:

- to consider the theoretical aspects of assessing the value of small business income approach;
- to carry out an analysis of the valuation of OOO «Togliatti AirTrade»;
- to give recommendations on improving the activities of «Togliatti AirTrade» in order to increase market value.

The object of the study: is OOO «Togliatti AirTrade». The subject of the research is estimation of the enterprise value.

Bachelor's work consists of an introduction, three chapters, conclusion, list of used literature. The first chapter reveals the theoretical aspects of assessing the value of small businesses. Here the concept, essence and value of an estimation of cost of small business is given. The methods and approaches of an estimation of cost of the enterprise are described. The methodology of calculation of an estimation of cost of the enterprise the income approach is presented. In the second chapter, the characteristics of the enterprise are presented. The economic analysis of the enterprise and the valuation of «Togliatti AirTrade» by the income approach method are carried out. The third chapter provides recommendations for improving the activities of «Togliatti AirTrade» in order to increase market value.

The work contains 3 applications, 19 tables and 2 figures. Volume of work: 56 pages.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические основы оценки стоимости малого бизнеса.....	7
1.1 Экономическая сущность малого бизнеса и оценки его стоимости.....	7
1.2 Подходы и методы оценки стоимости малого бизнеса.....	12
1.3 Методика оценки стоимости малого бизнеса	18
2 Экономический анализ и оценка стоимости объекта малого бизнеса ООО «Тольятти ЭйрТрейд»	23
2.1 Краткая характеристика предприятия.....	23
2.2 Анализ экономической деятельности ООО «Тольятти ЭйрТрейд»	27
2.3 Оценка стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд» методом дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода	36
3 Предложения по совершенствованию и развитию оценки стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд»	41
3.1 Пути совершенствования оценки стоимости малого бизнеса.....	41
3.2 Рекомендации по совершенствованию оценки стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд»	43
Заключение	50
Список используемой литературы	54
Приложение А	57

Введение

Вопрос оценки стоимости малого бизнеса на сегодняшний день очень актуален, так как им интересуются не только профессиональные оценщики, но и инвесторы, собственники и даже менеджеры предприятий.

Целью оценки стоимости предприятия является интерес людей, которые нуждаются в оценке. Оценка бизнеса осуществляется не только с целью приобретения или продажи организации, но и для принятия грамотных стратегических и управленческих решений менеджментом.

Цель данной работы – провести оценку стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд» и дать рекомендации по повышению эффективности предприятия.

Для достижения поставленной цели, нужно решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты оценки стоимости малого бизнеса доходным подходом;
- провести анализ оценки стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд»;
- дать рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Тольятти ЭйрТрейд» с целью повышения рыночной стоимости.

Объектом исследования выступило ООО «Тольятти ЭйрТрейд». Предметом исследования – оценка стоимости предприятия.

Информационной базой при написании бакалаврской работы послужили данные бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия, а именно бухгалтерский баланс за 2015-2017 гг., а также отчет о финансовых результатах за 2015-2017 гг.

Методологической базой послужили труды ведущих отечественных и зарубежных экономистов по вопросам оценки стоимости предприятий, среди которых Грязнова А.Г., Старинский В.Н., Чаянов А.В., Кондратьев Н.Д., Бухарин Н.И., Щербакова Н.А., Просвиринова И.И., Канторович Л.В., Дж. Мурин и другие.

В качестве нормативно-правовой базы явились федеральные законы, указы в сфере оценочной деятельности, федеральные стандарты оценки.

При написании бакалаврской работы в качестве методов исследования использовались анализ и метод сравнения.

Хронологические рамки исследования охватывают данные финансовой отчетности ООО «Тольятти ЭйрТрейд» за 2015-2017 гг.

Практическая значимость работы состоит в том, что рекомендации по повышению стоимости предприятия могут быть применимы в деятельности ООО «Тольятти ЭйрТрейд», а также другими организациями в данной отрасли.

Структура бакалаврской работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

Первая глава раскрывает теоретические аспекты оценки стоимости малого бизнеса. Здесь дается понятие, сущность и значение оценки стоимости малого бизнеса, описываются методы и подходы оценки стоимости предприятия, представлена методология расчета оценки стоимости предприятия доходным подходом.

Во второй главе дается характеристика предприятия, проводится экономический анализ предприятия и оценка стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд» методом доходного подхода.

В третьей главе представлены рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Тольятти ЭйрТрейд» с целью повышения рыночной стоимости.

1 Теоретические основы оценки стоимости малого бизнеса

1.1 Экономическая сущность малого бизнеса и оценки его стоимости

Малый бизнес - это деятельность, осуществляемая установленными субъектами рыночной экономики, имеющие определенные законодательством признаки, констатирующие сущность данного понятия. Главным критерием, на основе которого предприятия разных организационно-правовых форм принадлежат к субъектам малого бизнеса, является среднее количество рабочих, занятых на отчетный период в организации. В ряде научных работ под малым бизнесом подразумевается дело, исполняемое относительно небольшой группой лиц, либо организации, контролируемые одним владельцем[11, с.18].

Критериями отнесения к малому бизнесу, наряду со средним количеством персонала, выступают размер уставного капитала и объем оборота прибыли, дохода и др.

Определение средней численности работников за отчетный период малого бизнеса происходит с учетом всего персонала, в том числе сотрудников по договорам гражданско-правового характера и согласно совместительству с учетом действительно отработанного времени, а также сотрудников различных филиалов, представительств и иных подразделений указанного юридического лица. В случае превышения малым бизнесом вышеназванной численности сотрудников, предприятие теряет льготы, предусмотренные законодательством на промежуток, в течение которого допущено указанное превышение, и на дальнейшие 3 месяца.

Эффективная деятельность экономики подразумевает наилучшее сочетание крупного, среднего и малого бизнеса. Развитие малого бизнеса является одним из направлений экономических реформ в Российской Федерации, нацеленным на развитие конкурентной рыночной сферы, демонополизацию экономики, разумное применение научно-технического потенциала и создание новых рабочих мест.

Ролью малых предприятий в экономике государства является выполнение ими ряда экономических и социальных функций. К экономическим функциям относится изготовление продукции, производство работ и услуг, предоставление рабочих зон и уменьшение напряженности на рынке труда также участие в формировании бюджетов и т. д. Социальные функции включают применение труда социально незащищенных групп населения, удовлетворенность потребностей людей в общении и реализация творческого потенциала сотрудников.

Основные сферы малого бизнеса представлены в таблице 1.1

Таблица 1.1– Основные сферы малого бизнеса

Сфера малого бизнеса	Особенности
Производственная	Вид бизнеса, где в качестве исполнения предприниматель применяет необходимые предметы либо орудия труда, изготавливает продукцию, производит и оказывает услуги (бухгалтерские, юридические и другие), предоставляет информацию, а также занимается творческой деятельностью и многим другим, что никак не влечет за собой угрозу здоровью и жизни граждан, и осуществляет дальнейшую реализацию торговым организациям.
Коммерческо-торговая	Сфера малого бизнеса, которая определяет необходимость продажи или обмена одних товаров на другие. Коммерческо-торговый бизнес развивается большими темпами.
Финансово-кредитная	Финансовое предпринимательство является особой формой коммерческого малого бизнеса. В качестве объекта купли-продажи могут выступать ценные бумаги(акции, вексель, банковский сертификат и другие), национальные деньги(американский доллар, российский рубль, и прочие),даваемые в кредит либо продаваемые самим предпринимателем. Особую роль в финансовых сделках занимают определенные операции, охватывающие продажу денег, разнообразие обмена и других видов денежных средств.
Посредническая	Сфера бизнеса, в которой предприниматель сам не изготавливает и не реализует товар, а напрямую представляется только связывающим звеном среди продавца и потребителя в процедуре денежных операций и товарного обмена.
Страховая	Страховым предпринимательством называют сферу, где ряд предпринимательских действия приводит к тяжким последствиям, потери имущества, ущерб здоровью и другим видам потерь, но в тот же момент, в соответствии с законодательством гарантируют возмещение убытков. Значимость страхования заключается в приобретении страхового взноса, который бизнесмен оплачивает при определенных обстоятельствах. Полученная оплата приобретает предпринимательскую прибыль, потому что вероятность возникновения страховых случаев не велика.

Можно отметить следующие достоинства малого бизнеса:

- финансовая маневренность, адаптивность и оперативность в принятии управленческих заключений, активное реагирование на постоянно изменяющуюся рыночную обстановку;
- большой темп оборота капитала;
- наиболее простой состав управления, обуславливающий сокращение косвенных расходов;
- более экономное использование ресурсов.

Кроме положительных сторон, у малого бизнеса имеются и значительные недостатки, основным из которых является небольшая величина денежных средств и самофинансирование, из-за чего выражается непостоянность малого бизнеса.

Следовательно, оценочная деятельность в сфере малого бизнеса заключается в получении предоставления о стоимости объекта оценки. Поэтому в этих целях необходимо четкое определение стоимости[23, с. 151].

Установление величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом оказывающих на нее условий в определенный период времени в условиях конкретного рынка является целенаправленным процессом как оценки стоимости малого бизнеса, так и иного объекта собственности.

Прибыль, формируемая оцениваемым объектом, риски, сопровождающие приобретение этой прибыли, среднерыночный уровень прибыли на подобные объекты, характерные особенности оцениваемого объекта, в том числе состав и структура активов и обязательств, конъюнктура рынка в отрасли и в экономике в целом - основные факторы определения величины стоимости, которые оценщик старается учесть все полноту их влияния. Основные виды стоимости объекта малого бизнеса, их характеристика и суть представлены в таблице 1.2[20, с.105].

Таблица 1.2–Виды стоимости и их характеристика

Виды стоимости	Характеристика
Нормативно рассчитываемая стоимость	Стоимость объекта малого бизнеса, которая рассчитывается на базе методик и нормативов, подтвержденных различными органами. При этом используются единые шкалы нормативов. Чаще всего, нормативно рассчитываемая цена не схожа с величиной рыночной стоимости, но норматив время от времени обновляется в соответствии с базой рыночной цены.
Рыночная стоимость	Более вероятная стоимость при осуществлении операции между продавцом и покупателем. Определение отражает то обстоятельство, когда рыночная цена рассчитывается, отталкиваясь от цены, находящейся на рынке на определенную дату, в связи с этим изменение рыночных условий стоимость станет изменяться. Внешнее давление на продавца и покупателя не оказывается и обе стороны довольно информированы о сущности и характеристике продаваемой собственности.
Инвестиционная стоимость	Стоимость собственности для определенного инвестора при установлении цели инвестирования. В отличие от рыночной, инвестиционная стоимость зависит от личных требований к вложениям, которые предъявляются конкретным инвестором. Существует несколько оснований, согласно которым инвестиционная стоимость отличается от рыночной: отличия в оценке будущей прибыльности; в представлениях об уровне риска; в налоговых условиях, а также сочетаемости с другими объектами.
Стоимость действующего предприятия (объекта малого бизнеса)	Стоимость сформировавшегося бизнеса как единого целого, а не какой-либо его составной части. Стоимость отдельных активов действующего предприятия рассматривается как потребительная стоимость для конкретной организации и его владельца и определяется на основе их вклада в этот бизнес. Когда объект малого бизнеса рассматривается в качестве избыточного актива относительно потребностей, значит организация не приносит вклад в общую прибыльность.

При оценке стоимости малого бизнеса применяется и такое понятие, как эффективная стоимость. Данное понятие показывает стоимость активов, которое выделяет большую их двух величин: инвестиционная стоимость активов для этого владельца либо цена их осуществления.

Любой тип стоимости, вычисленный оценщиком, служит оценкой ценностей определенного объекта малого бизнеса в соответствии с выбранной целью, а не историческим фактом.

Покупатель на момент оценки или владелец данного объекта, имеют выгоду экономического понятия стоимости. Полезность - это основа стоимости любого объекта бизнеса или собственности.

Оценка - процедура, которая следует конкретному алгоритму и независима от определенных характеристик тех или иных объектов или субъектов оценки.

Основными характеристиками оценочного процесса считаются:

- организованность: этапы оценки реализуются в конкретной последовательности;
- целеустремленность: преимущество отдается цели оценки.

Данные характеристики свидетельствуют о системности процесса оценки. Датой оценки называется любая стоимостная оценка, осуществляемая в определенную дату.

Соотношение спроса и предложения оказывает большое влияние на оценочную стоимость любого объекта малого бизнеса. В случае, если спрос превышает предложение, то потребители готовы платить максимальную цену. Текущая стоимость будущих доходов определяется границей спроса, которую способен получить владелец от владения данным бизнесом.

Если же предложение превышает спрос, в таком случае стоимость устанавливает производитель. Минимальная цена, согласно которой он может распродать свой бизнес, формируется расходами на его создание.

Из чего следует, главными факторами, определяющими стоимость малого бизнеса, считаются:

- спрос;
- настоящая и будущая прибыль оцениваемого малого бизнеса;
- расходы на формирование подобных предприятий;
- соотношение спроса и предложения на аналогичные объекты;
- риск недополучения прибыли;
- уровень контроля над бизнесом и степенью ликвидности активов[14, с. 122].

Независимо от специфики объекта малого бизнеса, процедура оценки состоит из следующих 7-ми этапов:

1. Установка проблемы. Содержит в себе изучение объекта оценки, его идентификацию, согласование с заказчиком цели, обнаружение объекта оценки и ее направления; а также формирование календарного плана оценки; дату оценки; реализация калькуляции расходов, поощрение оценщика и подписание соглашения договора оценки с заказчиком.

2. Получение, контроль и изучение данных, что обязано выполняться по условиям достаточности и достоверности.

3. Изменение финансовой отчетности (нормализация и трансформация), анализ экономического состояния малого бизнеса.

Инфляционная корректировка документации заключается в приведении ретроспективных данных за минувшие периоды к сравнимому виду.

Стандартизация отчетности ведется с целью выявления доходов и расходов, свойственных для нормального функционирования малого бизнеса.

Трансформацией отчетности именуется корректирование счетов с целью приведения их к единым стандартам бухгалтерской отчетности.

4. Подбор подходов и методов оценки и проведение требуемых расчетов.

5. Согласование итогов и организация окончательного заключения о стоимости объекта малого бизнеса. В этом разделе должны быть коротко рассказаны значительные факты, рассматривавшие в отчетности.

6. Оформление отчета об оценке.

7. Предоставление отчета и его защита доклада[22, с. 216].

Отсюда следует, оценкой стоимости малого бизнеса является организованная процедура расчета стоимости на основании надежной информации и финансовой отчетности.

1.2 Подходы и методы оценки стоимости малого бизнеса

От выбора метода оценки стоимости малого бизнеса во многом зависит финансовое состояние малого бизнеса в настоящий момент и его дальнейшие перспективы. В зависимости от перспектив развития и состояния малого

бизнеса стоимость расчета отдельного объекта базируется использованием следующих подходов: доходного, затратного и сравнительного.

Доходный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных в установлении прогнозируемых доходов с применением объекта оценки малого бизнеса, который учитывает два метода: метод капитализации и метод дисконтирования денежных потоков (таблица 1.3)[30, с. 45].

Таблица 1.3 – Характеристика методов доходного подхода

Методы доходного подхода	Характеристика
Метод капитализации	Метод капитализации дохода базируется на предположении, что рыночная стоимость малого бизнеса одинакова с нынешней стоимостью будущей прибыли. Целесообразнее всего использовать его к объектам малого бизнеса, которые обладают стабильной и предсказуемой величиной текущего дохода, имеют активы, а текущее состояние дает известное представление о тенденциях дальнейшей работы. Метод капитализации дохода основывается на ретроспективной информации, при этом на предшествующий период. Помимо величины чистого дохода, экстраполируются и иные финансовые показатели, к примеру ставка доходности, уровень риска доходности и структура капитала.
Метод дисконтирования денежных потоков (МДДП)	МДДП позволяет учитывать риски, сопряженные с получением ожидаемого дохода. Использование этого метода будет аргументированным, если прогнозируется существенное изменение будущих доходов как в меньшую, так и в большую сторону. Помимо этого, данный метод применяется в случае расширения деятельности объекта малого бизнеса, при условии если на момент оценки он работает не на всю производительную мощность, но планирует увеличить ее в ближайшем будущем. Это можно сделать за счет реформирования предприятия, внедрения новейших производственных технологий, планового увеличения объема выпуска продукции и развития бизнеса в целом. МДДП является возможным для вновь создаваемых объектов, так как стоимость их активов на момент оценки способен не совпадать с возможностями приносить прибыль.

Сравнительный подход - это совокупность методов оценки рыночной стоимости малого бизнеса отталкиваясь от данных недавних сделок, который предлагает применение метода рынка капитала, метода сделок и метода отраслевых коэффициентов (таблица 1.4).

Таблица 1.4 - Характеристика методов сравнительного подхода

Методы сравнительного подхода	Характеристика
Метод рынка капитала	При оценке акций малого бизнеса используется метод рынка капитала, который основывается на использовании стоимости сформированной открытым фондовым рынком. В чистом виде этот метод применяется для оценки миноритарного пакета акций и предназначается основой с целью сравнения стоимости на отдельную подобную акцию
Метод сделок	Метод продаж, или метод сделок, основан на использовании стоимости приобретения аналогичного предмета бизнеса либо контрольного пакета акций. Технология использования метода рынка капитала похожа на методологию метода продаж. Отличие состоит только в начальных стоимостных данных: метод продаж применяет цену абсолютно полного пакета акций, включающий премию за элемент контроля, а метод рынка капитала - в качестве исходной применяет цену одной акции, которая не приносит никакие элементы контроля. В соответствии с данным, метод продаж и применяется для оценки контрольного пакета акций объекта бизнеса.
Метод отраслевых коэффициентов	Метод отраслевых коэффициентов, или метод отраслевых соотношений, базируется на использовании рекомендуемых соотношений между установленными экономическими параметрами и ценой бизнеса-объекта. Отраслевые коэффициенты рассчитываются на основе продолжительных статистических исследований особыми исследовательскими институтами за стоимостью реализации различных действующих организаций и их важнейшими производственно-финансовыми характеристиками.

Затратный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на установлении расходов, которые необходимы для воспроизводства или замещения объекта оценки с учетом износа, и использует 2 метода: метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости.

В случае, если результаты оценки нужны с целью страхования объекта малого бизнеса, предпочтительность отдается затратному подходу (таблица 1.5).

Таблица 1.5 - Характеристика методов затратного подхода

Методы затратного подхода	Характеристика
Метод чистых активов	Метод чистых активов используется, когда малый бизнес владеет значительными материальными активами и предполагается, что бизнес в дальнейшем будет функционировать. Чистые активы - это величина, которая определяется путем вычитания из суммы активов АО, суммы его обязательств, принимаемых к расчету. Оценка при помощи методики чистых активов основывается на анализе финансовой отчетности. Методика является индикатором действительной величины чистой прибыли, экономического риска, финансового состояния предприятия на дату оценки и рыночной стоимости материальных и нематериальных активов. Вычисление методом чистых активов содержит в себе ряд этапов: 1) определяется аргументированная рыночная стоимость недвижимой собственности малого бизнеса; 2) оценивается рыночная стоимость автомобилей и оборудования; 3) рассчитывается цена нематериальных активов; 4) оценивается рыночная стоимость финансовых вложений (как долгосрочных, так и краткосрочных); 5) обязательства фирмы переводятся в текущую стоимость; 6) определяется цена собственного капитала путем вычитания из обоснованной рыночной стоимости суммы активов текущей стоимости абсолютно всех обязательств.
Метод ликвидационной стоимости	Оценка ликвидационной стоимости осуществляется в том случае, когда стоимость предприятия может быть выше, чем при продолжении деятельности, также, когда предприятие находится на стадии банкротства. Ликвидационная стоимость - это стоимость, которую владелец малого бизнеса имеет возможность получить при раздельной продаже его активов и общей ликвидации предприятия. Расчет ликвидационной стоимости бизнеса содержит в себе основные этапы: 1) разрабатывается календарный план ликвидации активов, потому что продажа разных видов активов организации выполняется на протяжении разных временных периодов; 2) определяется валовая выручка от ликвидации активов; 3) прибавляется (вычитается) операционная прибыль (убытки) ликвидационного периода; 4) вычитаются преимущественные права на удовлетворение выходных пособий и выплат рабочим, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого предприятия, требований кредиторов согласно обязательствам, задолженностей по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды, расчетов с другими кредиторами.

Адекватность использования каждого из подходов в какой-то степени отражает регулирование результатов и целей оценки объектов малого бизнеса. В случае, если результаты оценки нужны с целью страхования

объекта малого бизнеса, предпочтительность отдается затратному подходу. При необходимости определения рыночной стоимости объекта малого бизнеса с целью купли-продажи, в таком случае используют методы сравнительного и доходного подходов. Если результаты оценки необходимы для того, чтобы вкладывать определенные ресурсы в формирование объекта малого бизнеса, то правильнее применять один из методов доходного подхода.

Достоинства и недостатки подходов оценки стоимости малого бизнеса определяются случаями, если применение тех или иных способов и подходов наиболее эффективно и рационально. Однако достаточного интереса применимости и проблемам использования методов оценки малого бизнеса не уделено[24, с.115].

Когда прибыль не поддается точному прогнозу, рационально применить затратный подход. Необходимо предоставить оценку новому бизнесу, у которого не существует способности определить многообещающие финансовые потоки, и отсутствуют данные о доходах. Например, метод чистых активов способен использовать при оценки малого бизнеса с ограниченным количеством конкурентов в этой сфере.

Когда стоимость малого бизнеса сводится к прогнозируемой будущей прибыли и иным выгодам, это говорит о принципе ожидания в рамках доходного подхода. Данный факт получается от использования имущества малого бизнеса, с учетом размеров денежных средств с его продажи. Для анализа объектов малого бизнеса необходимы данные бухгалтерского учета, что является существенным ограничением применения доходного подхода. В случае, когда бухгалтерский учет считается обязательным к ведению, зачастую получают искажающие либо фальсифицирующие стоимостные показатели.

Объекты малого бизнеса, наравне с перечисленными выше особенностями использования разных подходов, практически не обладают в собственности основной капитал. Преобладающая их доля придает

конкретную специфику, а также ведет хозяйственную деятельность на базе оборудования[28, с. 105].

Основные проблемы применимости методов оценки малого бизнеса представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Проблемы применимости методов оценки малого бизнеса

Проблема методов оценки	Описание данной проблемы
1. Отсутствие или искаженность информационной базы	Важнейшим обстоятельством в концепции системы управления предприятием и его отчетности является то, что объекты малого бизнеса прибывают в собственности довольно узкого круга лиц. Кроме того, переход на упрощенную систему налогообложения считается появлением проблемы. Спрогнозировать денежные потоки, оценить реальную прибыль не дает возможность отсутствие необходимых документов. Выходом из проблемы может стать применение управленческой отчетности организации. Но, согласно российскому законодательству, это может относиться к экспертному мнению.
2. Неустойчивость малого бизнеса	Малый бизнес является менее стабильным к меняющимся факторам внешней и внутренней среды. Негативные изменения в бизнесе могут провоцироваться сменой руководства бизнеса со свойственными ему профессиональными навыками. Решением проблемы становится анализ более короткого периода при прогнозировании денежных потоков.
3. Сложности, связанные с выбором предприятий-аналогов	Выбор подобных предприятий при оценке малого бизнеса осложняется за счет отсутствия разносторонней экономической информации согласно большому количеству идентичных организаций, недоступностью финансовым данным по закрытым предприятиям. Решением этого может выступать подбор зарубежных учреждений при применении метода сделок и метода рынка капитала.
4. Сложности, связанные с организационно-правовой формой	Несколько методов применяется в чистом виде с целью оценки малых организаций. Метод используется для предприятий закрытого типа, а также для оценки предприятий открытого типа, но без внесения исправлений.

В представленной таблице рассмотрены ключевые проблемы применимости методов оценки стоимости объектов малого бизнеса и их специфика[26, с. 98].

Из использованного материала необходимо выделить то, что в случае определения стоимости малого бизнеса нужно соблюдать специальные способы расчета, которые именуются методами оценки. Каждый способ расчета предполагает изучение информативной базы и необходимый

алгоритм для расчета. Данные методы дают возможность установить стоимость бизнеса на нужную дату.

1.3 Методика оценки стоимости малого бизнеса

Для оценки стоимости малого бизнеса (в сфере оптово-розничной торговли) необходимо использовать доходный подход, главным фактором которого является доход, определяющий стоимость данного объекта. Чем больше прибыль, которую приносит бизнес, тем больше станет величина ее рыночной стоимости в иных равных условиях[30, с. 45].

При этом оценщик предусматривает сразу несколько факторов:

- продолжительность получения возможного дохода;
- степень риска;
- виды рисков, сопровождающие эту процедуру.

Наиболее лучше для оценки стоимости большинства предприятий подходит доходный подход. Но для определения оценки стоимости на основе ее будущей прибыли, немаловажно принимать во внимание некоторые нюансы. В частности, необходимо:

- четко установить срок прогноза;
- определить терминальную стоимость предприятия;
- выбрать правильно подходящий метод для расчета денежного потока[9, с. 203].

Таким образом, основными методами доходного подхода являются:

- метод капитализации;
- метод дисконтирования денежных потоков.

Метод капитализации дохода, на практике используется реже из-за неустойчивости доходов предприятия.

Наиболее применимым методом выступает метод дисконтирования денежных потоков. Этот метод основывается на прогнозе денежных потоков от рассматриваемого бизнеса.

Для предприятий, где денежные потоки не стабильны, более аргументировано использовать метод дисконтированных доходов.

Главная задача оценщика при использовании метода заключается в следующем:

- осуществить исследование прошлых и прогноз будущих денежных потоков, учитывая величину, структуру и периодичность получения;
- установить себестоимость предприятия на окончание исследуемого года;
- определить ставки, согласно которым уместно дисконтировать денежный поток;
- дать оценку проектам, которые оказывают воздействие на данные денежного потока.

Разберем алгоритм проведения оценки предприятия методом дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода.

С целью, чтобы рассчитать рыночную стоимость собственного капитала определенного предприятия, необходимо применить денежный поток капитала, который вычисляется по формуле 1:

Чистый денежный поток для собственного капитала = Чистая прибыль + Амортизационные отчисления + Δ собственного оборотного капитала – Капитальные вложения + Δ долгосрочной задолженности. (1)

В денежном потоке для всего вложенного капитала рассчитывается совокупный денежный поток, то есть стоимость всего инвестированного капитала.

Далее необходимо определить длительность прогнозируемого периода.

Длительность прогнозируемого периода устанавливается при учете управления руководства согласно формированию бизнеса в ближайшие этапы, объема производства и направленностей изменения спроса.

Предприятие может функционировать длительный период, если не имеется справедливых причин для остановки ее функционирования.

Осуществить мониторинг прибыли на несколько десятков лет достаточно проблематично и практически нельзя, так как промежуток функционирования организации делится на две части:

- прогнозный период, когда оценщик достаточно правильно дает прогноз динамике денежных потоков;
- постпрогнозный период, когда следует учитывать стандартный темп увеличения денежных потоков организации на оставшийся промежуток его функционирования[12,с. 4].

Далее следует установить величину денежного потока для каждого года исследуемого периода. Имеется два ключевых метода расчета величины потока денежных средств: косвенный и прямой.

Косвенный метод исследует движение денежных средств согласно деятельности предприятия. Прямой метод базируется на анализе движения денежных средств по статьям дохода и расхода.

Следующий шаг - расчет ставки дисконтирования. Отталкиваясь от определенной модели денежного потока, применяют различные методики нахождения ставки дисконтирования. Более часто применяемыми считаются следующие:

- Метод кумулятивного построения - это метод расчета ставки дисконтирования. Используется для оценки нормы доходности всевозможных видов активов;
- Метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC) - этот метод применения денежных потоков для всего инвестированного капитала.

Рассмотрим расчет ставки дисконтирования на основе кумулятивного метода (формула 2).

$$R=R_f+R_p+I(2)$$

R – ставка дисконтирования;

R_f – безрисковая процентная ставка;

R_p – премия за риски компании;

I – процент инфляции.

Метод кумулятивного построения состоит в том, что к величине безрисковой ставки поочередно прибавляются премии за различные виды риска. Иными словами, безрисковая ставка и премии за различные виды рисков, - два составляющих ставки дисконтирования.

Рассмотрим определение ставки дисконтирования с помощью средневзвешенной стоимости капитала - WACC. Сведения, как правило, принимаются из бухгалтерской отчетности.

«WACC демонстрирует норму дохода, которую следует уплатить за использование инвестиционного капитала.

Инвестиционный капитал, в основном состоит из 2-ух источников финансирования: заемного и собственного капитала. Стоимость заемного капитала изменяется с учетом ставки налога на прибыль». Затем следует рассчитать величину стоимости в постпрогнозный период[25].

Основным способом установления стоимости организации на конец периода прогноза считается применение модели Гордона. Модель Гордона является методом предварительной либо ускоренной оценки стоимости предприятия.

Расчет выполняется по формуле 3:

$$FV = CF(n+1) / (DR - t) \quad (3)$$

FV - стоимость объекта в постпрогнозный период;

CF (n+1) - денежный поток доходов на начало постпрогнозного периода;

DR - ставка дисконтирования;

t - долгосрочные темпы роста денежного потока.

Следующий этап - установление текущей стоимости будущих денежных потоков, а именно их дисконтирование.

Текущая стоимость предполагает стоимость денежных потоков предприятия, которая дисконтирована согласно определенной ставки дисконтирования к дате оценки.

Данную стоимость определяют исходя из формулы 4:

$$DF_1 = \frac{CF_1}{(1+DR)^i} (4)$$

CF – денежный поток;

DF – текущая стоимость денежного потока, который соответствует периоду n;

DR- ставка дисконтирования;

i – номер года прогнозного периода.

Исходя из данной формулы, денежные потоки дисконтируются таким образом, если бы они были получены по окончании года. Стоимость предприятия будет равна суммарному дисконтированному денежному потоку за весь ожидаемый и постпрогнозный периоды [18,с. 302].

Таким образом, доходный подход всегда используется для определения рыночной и инвестиционной стоимости малого бизнеса(стоимости для конкретного инвестора, уравнивающей спрос и предложение на открытом рынке). В рассмотренной главе был представлен теоретический материал стоимости оценки малого бизнеса, главные способы определения оценки стоимости объекта и методика расчета доходным подходом.

2 Экономический анализ и оценка стоимости объекта малого бизнеса

ООО «Тольятти ЭйрТрейд»

2.1 Краткая характеристика предприятия

Анализируемое предприятие, ООО «Тольятти ЭйрТрейд», основано в 2011 году в г. Жигулевск. Предприятие является представителем малого бизнеса. ООО «Тольятти ЭйрТрейд» арендует помещение под офис в г. Жигулевск на улице Гоголя, 1.

Вид деятельности предприятия – производство, оптово-розничная торговля и оказание услуг. Предприятие реализует в г.Тольятти широкий ассортимент холодильных систем, вентиляции, инженерной системы и обслуживание кондиционеров.

Уставной капитал малого бизнеса составляет 10 тысяч рублей, источник его получения - личные средства руководителей предприятия. Правовое положение предприятия определяется Гражданским кодексом РФ.

Перечень предприятий, привлекаемых в качестве поставщиков с целью исполнения тех или иных типов работ не имеется, так как ООО «Тольятти ЭйрТрейд» производит все виды работ своими силами, договоры со сторонними организациями не заключались.

На основании прямых договоров с производителями Российской Федерации, зарубежных стран и стран СНГ, ООО "Тольятти ЭйрТрейд" осуществляет закуп использованных материалов.

Ассортимент продукта на предприятии составляет более 100 наименований. Предприятие ООО "Тольятти ЭйрТрейд" является юридическим лицом по действующему законодательству РФ, имеет печать, самостоятельный баланс, содержащий полное название на русском языке и его местонахождение; валютные и расчетные счета, а кроме того свою эмблему и зарегистрированный товарный знак. Общество получило право юр. лица с момента регистрации в государственных органах[1].

Все учетные документы хранятся на предприятии в течение сроков, предусмотренных законодательством.

ООО «Тольятти ЭйрТрейд» создано в целях получения прибыли, развития и расширения инфраструктуры рынка города и области.

Организационная форма предприятия - линейная, иерархическая, все сотрудники находятся в непосредственном подчинении у руководителя. Организационную структуру ООО «Тольятти ЭйрТрейд» можно представить в виде схемы (рисунок 1)[2].

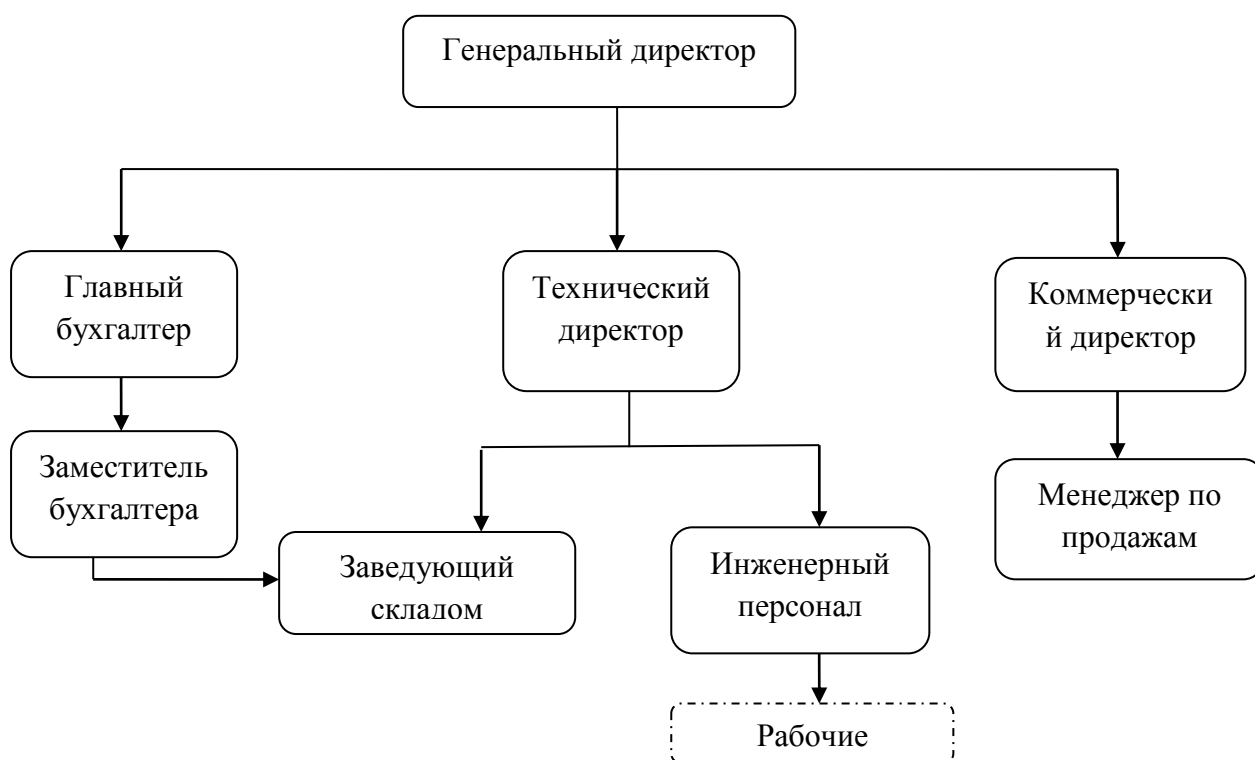


Рисунок 1- Организационная структура ООО «Тольятти ЭйрТрейд»

Главной целью генерального директора является представить свою организацию при общении с любыми юридическими и физическими лицами. Он обладает правом подписи абсолютно всех документов, в том числе платежных. Подписывает разные соглашения. Осуществляет контроль деятельности компании, решает различные вопросы, цели, регулирует социально-трудовые взаимоотношения. Также несет уголовную

ответственность, не только за свою деятельность, но и за лиц, действовавшим согласно договоренности.

Технический директор обеспечивает ремонт оборудования, наблюдает за состоянием зданий, а также ведет надзор за работой абсолютно всех коммуникаций.

Главной задачей коммерческого директора является управление сбытом продукции, оказания услуг, а также руководство финансово-хозяйственной деятельностью организации в сфере материально-технического обеспечения.

Бухгалтерия ООО «Тольятти ЭйрТрейд» выполняет работу по различным участкам бухгалтерского учета (учет основных средств, товароматериальных ценностей, осуществление продукта, расходов на изготовление их и расчеты с поставщиками). Сотрудники этого отделения реализовывают контроль и прием первичной документации по определенным участкам учета, осуществляют различные операции, связанные с движением денежных средств и товароматериальных ценностей.

Заведующий складом несет ответственность за всю работу склада, за хранение и своевременную выдачу материально-товарных ценностей. Также формирует погрузки и разгрузки, руководит штатом работающих и проводит учетные мероприятия. Заведующий должен четко знать условия договоров, азы трудового закона и нормативы по охране труда.

Инженерный персонал заполняет необходимую документацию и следит за бесперебойными работами организации. Он разрабатывает и определяет определенный план работ, устанавливая последовательность действий, благодаря которым достигается необходимый результат.

Менеджер по продажам реализовывает активные продажи продукции, расширяет клиентскую базу, занимается поиском строительных объектов и исследует данные о конкурентных предложениях на объекте.

Рабочие осуществляют работы по сервисному обслуживанию климатической техники и холодильного оборудования, монтажные работы и устраняют неполадки и повреждения по заявкам предприятия[8, с. 182].

ООО «Тольятти ЭйрТрейд» состоит из следующих подразделений: производственное подразделение, техническое подразделение и коммерческое подразделение (рисунок2).

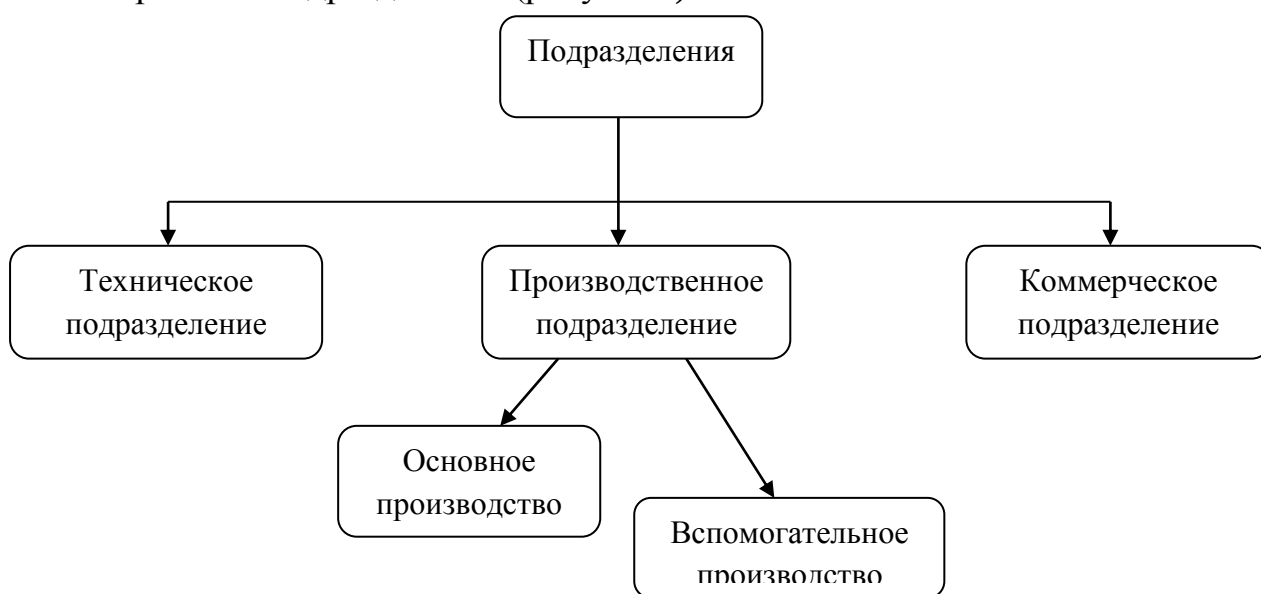


Рисунок 2 – Структурные подразделения ООО «Тольятти ЭйрТрейд» (вид деятельности: производство и реализация климатического оборудования)

Производственный состав предприятия ООО «Тольятти ЭйрТрейд» заключается в последующих подразделениях:

Производственное подразделение разделяется на основное и вспомогательное производство. Основное производство производит воздуховоды и фасовочные изделия. Вспомогательное производство занимается ремонтами оборудования, гарантийным и постгарантийным обслуживанием.

Техническое подразделение занимается составлением и разработкой проектов, составлением технической документации, согласно СНиПам.

Коммерческое подразделение занимается вопросами розничных и оптовых продаж инженерной системы, вентиляции и ассортиментом холодильных систем[13, с. 48].

Таким образом, рассмотрев характеристику выбранного предприятия и его организационную и производственную структуру ООО «Тольятти ЭйрТрейд», далее для оценки экономического состояния следует провести комплексный финансовый анализ, целью которого является оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент. Основой для анализа являются данные бухгалтерского баланса за 2015-2017гг.

2.2 Анализ экономической деятельности ООО «Тольятти ЭйрТрейд»

На основании данных бухгалтерского баланса ООО «Тольятти ЭйрТрейд» следует осуществить исследование структуры и источников его формирования, итоги которого представлены в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1 – Структура имущества и источников его формирования

Показатель	Значение показателя					
	в тыс.руб.			В % к валюте баланса		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Актив						
Материальные внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-
Запасы	68	158	363	21,05	9,71	33,89
Денежные средства и денежные эквиваленты	48	387	397	14,86	24,07	37,07
Финансовые и другие оборотные активы	207	1063	311	64,09	65,29	29,04
Пассив						
Капитал и резервы	68	1099	1043	21,05	67,51	97,39
Кредиторская задолженность	255	509	28	78,95	31,65	2,61
Другие краткосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-
Валюта баланса	323	1608	1071	100	100	100

Анализ данных таблицы 2.2.1 показывает, что в активе баланса за 2015 год наибольшую долю занимают финансовые и другие оборотные активы. Наименьшую долю занимают денежные средства и денежные эквиваленты. Но в 2017 г ситуация изменилась и коэффициент увеличился на 22,21% к

валюте баланса. Запасы в 2017 составили 33,89%, что на 12,84% больше, чем в 2015 году.

В пассиве баланса в 2017 г. по сравнению с 2015 г. кредиторская задолженность заняла наименьшую долю и составила 2,61%, что положительно характеризует предприятие.

Анализ собственности организации и источников его формирования в динамике показан в таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2 – Анализ динамики имущества ООО «Тольятти ЭйрТрейд» и источников его формирования

Показатель	Значение по годам, в тыс.руб.			Темп прироста, %		
	2015	2016	2017	2017/2016	2016/2015	2017/2015
Актив						
Материальные внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-
Запасы	68	158	363	129,75	132,35	433,82
Денежные средства и денежные эквиваленты	48	387	397	2,58	706,25	727,08
Финансовые и другие оборотные активы	207	1063	311	-70,74	413,53	50,24
Пассив						
Капитал и резервы	68	1099	1043	-5,10	1516,18	1433,82
Кредиторская задолженность	255	509	28	-94,5	99,61	-89,02
Другие краткосрочные обязательства	-	-	0	-	-	0
Валюта баланса	323	1608	1071	-33,4	397,83	231,58

Активы ООО «Тольятти ЭйрТрейд» за весь рассматриваемый период значительно повысились. Денежные средства в период с 2015 по 2017 год увеличились на 727,08, что вполне благоприятно определяет динамику изменения имущественного положения ООО «Тольятти ЭйрТрейд».

Снижение величины активов предприятия наблюдается с 2016 по 2017 год у финансовых и других оборотных активов (на -70,74%).

В пассиве бухгалтерского баланса наблюдается уменьшение с 2016 по 2017 год по строке кредиторская задолженность, что положительно характеризует ООО «Тольятти ЭйрТрейд». По строке капитал и резервы изменения незначительные.

Следующим шагом является проведение анализа ликвидности баланса за период с 2015-2017 гг. В таблице 2.2.3 изображены показатели, определяющие соответствие активов согласно уровню ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Таблица 2.2.3 – Анализ ликвидности баланса в период 2015-2017г

Наименование группы активов/пассивов	Показатель за 2015 год, тыс. руб.	Показатель за 2016 год, тыс. руб.	Показатель за 2017 год, в тыс. руб.
1	2	3	4
A1 – активы высоколиквидные	255	1450	708
A2 – активы быстрореализуемые	207	1063	311
A3 – активы медленно реализуемые	68	158	363
A4 – активы труднореализуемые	0	0	0
П1 – обязательства наиболее срочные	255	509	28
П2 – обязательства среднесрочные	0	0	0
П3 – обязательства долгосрочные	0	0	0
П4 – пассивы постоянные	0	0	0
A1 – П1	0	941	680
A2 – П2	207	1063	311
A3 – П3	68	158	363
A4 – П4	0	0	0
(A1+A2) – (П1+П2)	207	2004	991

Продолжение таблицы 2.2.3

1	2	3	4
Анализ соотношения групп активов/пассивов	$A1 > П1$ – условие не выполняется $A2 > П2$ $A3 > П3$ $A4 < П4$ – условие не выполняется	$A1 > П1$ $A2 > П2$ $A3 > П3$ $A4 < П4$ – условие не выполняется	$A1 > П1$ $A2 > П2$ $A3 > П3$ $A4 < П4$ – условие не выполняется
	$A1 + A2 > П1 + П2$ – условие выполняется	$A1 + A2 > П1 + П2$ – условие выполняется	$A1 + A2 > П1 + П2$ – условие выполняется

За весь анализируемый период, из четырех соотношений не выполняется четвертое условие, то есть ООО «Тольятти ЭйрТрейд» не способно погасить постоянные пассивы за счет труднореализуемых активов. Кроме того, в 2015 году организация не смогла была ликвидировать более срочные обязательства из-за высоколиквидных активов, однако ситуация к 2017 году поменялась.

Следовательно, ООО «Тольятти ЭйрТрейд» является неплатежеспособным на момент составления баланса, поскольку оно не обладает достаточностью ликвидных активов, способным покрыть среднесрочные обязательства. Условие абсолютной ликвидности баланса не выполняется[17, с. 351].

Основные коэффициенты ликвидности показаны в таблице 2.2.4.

Таблица 2.2.4 – Расчет основных коэффициентов ликвидности ООО «Тольятти ЭйрТрейд»

Показатель ликвидности	Значение показателя			Абсолютное отклонение		
	2015г.	2016г.	2017г.	2017/2016	2016/2015	2017/2015
1. Коэффициент текущей(общей) ликвидности	1,27	3,16	38,25	35,09	1,89	36,98
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1	0,02	25,29	25,27	-0,98	24,29
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,19	0,76	14,18	13,42	0,57	13,99

На конец 2017 года коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативному значению. В то же время необходимо выделить рост показателя за рассматриваемый период и положительную динамику коэффициента.

Значение коэффициента быстрой ликвидности также не соответствует норме, что свидетельствует о недостатке у организации высоколиквидных активов с целью погашения наиболее срочных обязательств.

Ниже нормы и оказался показатель абсолютной ликвидности также ниже нормы, но при этом также прослеживается довольно быстрый рост коэффициента за рассматриваемый период.

Основные экономические показатели ООО «Тольятти ЭйрТрейд» представлены в таблице 2.2.5.

Таблица 2.2.5– Анализ основных экономических показателей, тыс.руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017г. от 2015г.		Отклонение 2017г. от 2016г.	
				Тыс. руб	Темп роста, %	Тыс. руб	Темп роста, %
Выручка, тыс.руб.	4475	825	4849	374	108,36	4024	587,76
Расходы по обычной деятельности	3176	863	4614	1438	145,28	3751	534,65
Проценты к уплате	-	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы		2	0	0	0	-2	0
Прочие расходы	-10	-15	-17	-27	170	-32	113,33
Налог на прибыль (доходы)	258	5	44	-214	17,05	39	880
Чистая прибыль (убыток)	1031	-56	174	-857	16,88	-230	310

В период с 2015 по 2017 год объем реализованной продукции вырос на 374 тыс.руб. или на 8,36%. Но большой спад был в 2016 году и составил 825 тыс.руб., но к 2017 году ситуация наладилась.

Динамика доходов и расходов на предприятии за анализируемый период имела схожие тенденции. Однако можно отметить, что в целом темпы роста доходов ООО «Тольятти ЭйрТрейд» отстают от темпов роста расходов.

Наивысший результат налога на прибыль наблюдается в 2015 году и составляет 258 тыс.руб. За рассматриваемый период этот показатель падает на 80 % и составляет 44 тыс. руб.

Все показатели, формирующие прибыль предприятия, меняются по годам неоднозначно. Наивысший результат ООО «Тольятти Эйр Трейд» получила в 2015 году, соответственно и по его результатам была уплачена наибольшая за рассматриваемый период сумма прибыли. В целом, колебания налога на прибыль в течение последних трех лет имеют убывающую динамику[17, с. 241].

Собственный капитал организации ограничен в финансирование работы организации лишь за счет собственных средств в ряду случаев нерентабельно.

Данные для анализа и структуры источников капитала ООО «Тольятти ЭйрТрейд» представлены в таблице 2.2.6.

Таблица 2.2.6 – Динамика и структура источников капитала в 2015 – 2017 гг.

Виды капитала	Наличие средств (тыс.руб.)			Отклонение, +/-	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 от 2015	2017 от 2016
Капитал и резервы	68	1099	1043	1031	-56
Кредиторская задолженность	255	509	28	254	-501
Итого	323	1608	1071	-	-

На анализируемом предприятии в период 2015-2017 гг. произошел рост капитала и резервов на 1031 тыс. руб. в 2016 году. Так же видны изменения кредиторской задолженности, в рассматриваемый период она снизилась, что говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия.

ООО «Тольятти ЭйрТрейд» является серьезным малым бизнесом. Основная прибыль на предприятии складывается за счет продажи

оборудования и оказания услуг. В 2016 году в организации были проблемы с работой персонала и определенный период времени не работал менеджер на предприятии, вследствие чего выручка очень снизилась.

Основные технико-экономические показатели предприятия по реализации и продаже климатического оборудования за 2015-2017 гг. представлены в табл. 2.2.7.

Из анализа данных таблицы 2.2.7 следует, что количество сотрудников организации в общем составляет 6 человек, 2 из которых являются торгово-оперативными работниками. Формирование на одного сотрудника в 2017 г. составило 808,17 тыс. руб., это на 8,36 % больше, чем в 2015 г., и на 87,76 % больше, чем в 2016 году. Среднегодовая заработная плата одного работника в течение 2015-2017 колеблется. В 2017 г. составила 300 тыс.руб., что на 66,67 % больше, чем в 2016 г., и на 13,64 % больше, чем в 2015 году.

Розничный товарооборот по реализации климатического оборудования за рассматриваемый период изменялся: в 2017 г. объем реализации составил 4 849 000 руб., что на 8,36 % больше, чем в 2015 г., и на 87,76 % больше, чем в 2016 г.

Таблица 2.2.7 – Основные технико – экономические показатели ООО «Тольятти ЭйрТрейд» за 2015-2017 гг.

	Показатель	Ед. изм.	2015г.	2016г.	2017г.	Темп роста, отклонение	
						2017г./2015г.	2017г./2016г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Розничный товарооборот	тыс.руб.	4475	825	4849	108,36	587,76
2	Товарооборот по закупочным ценам	тыс.руб.	3356,25	618,75	3636,75	108,36	587,76
3	Валовый доход	тыс.руб.	1118,75	206,25	1212,25	108,36	587,76
4	Среднесписочная численность работников, в т.ч	чел.	6	6	6	100,00	100,00

1	2	3	4	5	6	7	8
	Менеджер	чел.	2	2	2	100,00	100,00
5	Выработка/Товарооборот в расчете на	тыс.руб.					
	1 работника	тыс.руб.	745,83	137,5	808,17	108,36	587,76
	1 менеджера	тыс.руб.	2237,5	412,5	2424,5	108,36	587,76
6	Фонд оплаты труда работников, в т.ч.	тыс.руб.	1584,00	1080,00	1800,00	113,64	166,67
	Менеджер	тыс.руб.	384,00	-	480,00	125,00	166,67
7	Среднегодовая заработная плата	тыс.руб.					
	1 работника	тыс.руб.	264,00	180,00	300,00	113,64	166,67
	1 менеджера	тыс.руб.	192,00	-	240,00	125,00	166,67
8	Издержки обращения	тыс.руб.	1345,5	252	1459,8	108,49	579,29
	Издержкоемкость	%	30,07	30,55	30,11	100,13	98,56
9	Издержкоотдача	%	0,04	0,03	0,03	0,75	1
10	Прибыль от продаж	тыс.руб.	1031	-56	174	16,88	-3,11
11	Рентабельность продаж	тыс.руб.	23,04	-6,79	3,59	15,58	-52,87

Издержки обращения в 2017 г. получились 1459,8 тыс.руб., что почти на 80 % больше, чем в 2016 г. и на 8,5 % больше, чем в 2015 г. Это говорит о том, что в организации наихудшим периодом был 2016 год. Но к 2017 ситуация улучшилась.

Валовый доход ООО «Тольятти ЭйрТрейд» за рассмотренный период также наблюдает изменения. В 2017 г. он составил 1212,25 тыс. руб., что на 8,36 % больше, чем в 2015 г., и на 87 % больше, чем в 2016 г.

Показатели издержкоотдачи и издержкоемкости отражают положительную динамику. Коэффициент издержкоотдачи в 2017 и 2016 гг. составил 0,03 соответственно. В 2015 г. коэффициент уменьшился на 0,25 %. Издержкоемкость в 2017 составила 30,11, что на 0,13 % больше, чем в 2015, и на 1,44% меньше, чем в 2016 году.

Также из таблицы видно, что коэффициент рентабельности и прибыли продаж в 2016 г. имеют отрицательную динамику. Уменьшение данных показателей показывает, что предприятие имеет убыток с затрат на

производство продукции, работ и услуг. Рентабельность продаж будет чем меньше, тем значительнее величина задолженности[21, с. 5].

Таким образом, проведя анализ технико-экономических показателей ООО «Тольятти ЭйрТрейд» по реализации климатического оборудования, вынуждена отметить, что предприятие имеет недостаточно устойчивое финансовое положение, так как понесенные затраты не превышают доходы.

Далее необходимо рассмотреть, какую долю занимает объект исследования данной выпускной квалификационной работы - ООО «Тольятти ЭйрТейд» на рынке климатического оборудования г. Тольятти.

Анализ экономических нормативов осуществляется по следующим направлениям:

- сравнение фактических значений показателя с нормативным;
- рассмотрение изменения анализируемого показателя;
- выявление факторов, оказавших влияние на показатели[27, с. 115].

Составим таблицу анализа конкурентов ООО «Тольятти ЭйрТрейд» (таблица 2.2.8.)

Таблица 2.2.8. – Анализ конкурентов ООО «Тольятти ЭйрТрейд»

Наименование параметра сравнения	«Тольятти ВентЦентр»	«Тольятти ЭйрТрейд»	«Климат-Контроль»	«Русклимат»	Прочие предприятия
1	2	3	4	5	6
Доля рынка, %	4,14	8,96	3,23	6,72	76,95
Ассортимент	Средний	Широкий	Средний	Широкий	Средний
Стоимость услуг и продуктов	Средняя	Средняя	Средняя	Средняя	Средняя
Престиж	Средний	Высокий	Средний	Высокий	Средний
Качество	Высокое	Высокое	Высокое	Высокое	Среднее

Анализ показывает, что ООО «Тольятти ЭйрТрейд» занимает наибольшую долю рынка – 8,96% среди конкурентных предприятий. По другим параметрам наблюдается соответствие с Русклимат. Климат-Контроль занимает наименьшую долю рынка и его параметры совпадают с параметрами организации «Тольятти ВентЦентр».

Далее проведем сравнительный анализ конкурентов ООО «Тольятти ЭйрТрейд»(таблица 2.2.9.)

Таблица 2.2.9. – Сравнительный анализ эффективности деятельности конкурентов ООО «Тольятти ЭйрТрейд»

Показатель	«Тольятти ВентЦентр»	«Тольятти ЭйрТрейд»	«Климат-Контроль»	«Русклимат»
Широкий ассортимент услуг	15 наим 3 балла	38 наим 5 баллов	24 наим. 3 балла	34 наим 5 баллов
Уровень стоимости услуг и продуктов	Средний 3 балла	Средний 3 балла	Средний 3 балла	Средний 3 балла
Удобство расположения офисов	Удобный подъезд для машин 5 баллов	Удобный подъезд для машин 5 баллов	Удобный подъезд для машин 3	Узкий подъезд для машин 3 балла
Размер акций	До 15% 5 баллов	До 10% 4 балла	До 10% 4 балла	До 10% 4 балла
Уровень рекламы	Отдельные виды 3 балла	Масштабная 5 баллов	Очень ограниченная 1 балл	Очень ограниченная 1 балл
Предоставление отсрочки	-	-	-	-
Итого (в баллах)	19	22	14	16

Анализ деятельности указанных предприятий выявил, что по всем параметрам лидирует – «Тольятти ЭйрТрейд». Он набрал 22 балла. На втором месте идет «Тольятти ВентЦентр», у него 19 баллов. На третьем месте – ООО «Русклимат» 16 балла, и последнее место занял «Климат-Контроль».

2.3 Оценка стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд» методом дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода

Оценка стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд» осуществляется доходным подходом по состоянию на 31.12.2017 г. Для проведения оценки выбран метод дисконтированных денежных потоков. Предпочтение данного метода в рамках доходного подхода связан с тем, что этот метод используется в случае, если ожидаемые денежные потоки не стабильны.

Больше того, данный метод базируется на прогнозах формирования и развития рынка, что, в свою очередь, более подробно раскрывает вопросы, интересующие потенциальных инвесторов[12, с. 4].

Длительность прогнозного срока 5 лет. Этот выбор связан с рассмотрением анализа российской практики проведения оценки этим методом. В качестве основы с целью прогнозирования предстоящих денежных потоков разберем чистую прибыль.

1. За будущий денежный поток в течение всего прогнозного периода примем и рассчитаем средневзвешенную величину чистой прибыли.

Средний размер чистой прибыли рассчитывается с целью уменьшения результата колебания общего экономического результата с помощью сильного изменения результатов от иных операций. Расчет представлен в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1 – Расчет средневзвешенной величины чистой прибыли

№ п/п	Показатель	Значение показателя на 2017 г.
Корректировка чистой прибыли(убытка) отчетного периода на колебания финансового результата от прочих операция		
1	2	3
1	Чистая прибыль(убыток) от прочих операций, тыс.руб.	174
2	Отношение прочих доходов и расходов, кроме процентов к уплате, к выручке от основной деятельности – среднее арифметическое за анализируемый период, %	0,009
3	Расчетная величина прочих доходов и расходов, кроме процентов к уплате, исходя из среднего процента, тыс.руб.	0.44
4	Сумма корректировки чистой прибыли (убытка) на колебания финансового результата от прочих операций, тыс.руб.	174 440

Продолжение таблицы 2.3.1

1	2	3
5	Учет налогового эффекта от корректировки в строке 5 тыс.руб.	7 675 360
6	Чистая прибыль за три года с учетом корректировок	8023,8
Усреднение чистой прибыли с учетом динамики показателя		
7	Чистая прибыль – средняя величина, тыс.руб.	420,33
8	Чистая прибыль – прогнозная величина, тыс.руб.	2101,67
9	Средневзвешенная величина чистой прибыли, тыс.руб.	902,01

Следовательно, средневзвешенный размер чистой прибыли составил 902,01 тыс.руб.

2. При установлении ставки дисконтирования в качестве способа с целью установления ставки дисконтирования разберем кумулятивный метод, который заключен в том, что к величине безрисковой ставки поочередно прибавляются премии за разнообразные факторы риска.

Определим безрисковую ставку. В качестве безрисковой ставки возьмем бескупонную доходность, согласно Центрального банка России, среднее значение которой, на сегодняшний день составляет 7,25 %[32].

Премия за риск будет принимать во внимание такие условия, как качество руководство предприятия; размер предприятия; производственная и территориальная диверсификация клиентуры; финансовая структура предприятия; вероятность банкротства; эффективность и прогнозируемость прибыли и прочие риски. Каждому из этих условий следует дать оценку экспертным путем согласно шкале от нулевой отметки до пяти. Чем больше риск, тем больше величина премии за риск.

Результаты расчета ставки дисконтирования с использованием кумулятивного метода представим в таблице 2.3.2.

Таблица 2.3.2– Расчет премии за риск

Факторы риска	Премия за риск, %
1	2
Качество руководства предприятия	1
Размер предприятия	5
Производственная и территориальная диверсификация	1
Финансовая структура предприятия	5
Диверсификация клиентуры	2
Вероятность банкротства	1
Рентабельность и предсказуемость доходов	3
Прочие риски	1
Итого премия за риск	19

Следовательно, премия за риск составляет 19%. Прибавим приобретенную премию за риск к величине безрисковой ставки и приобретаем премию, равную 26,25%.

Далее проведем вычисление величины денежного потока в постпрогнозный период, которую установим согласно методу стоимости чистых активов.

3. Определим стоимость чистых активов в соответствии с методологией. Согласно методике, принимаемые к расчету активы включают все активы организации, за исключением дебиторской задолженности по взносам в уставной капитал по оплате акций; принимаемые к расчету обязательства включают все обязательства организации, за исключением доходов будущих периодов.

Расчет представим в таблице 2.3.3.

Таблица 2.3.3 – Расчет стоимости чистых активов

Статьи (активы/пассивы)	Значение по данным бухгалтерского баланса на 2017 г., в тыс.руб.
Нематериальные активы	0
Основные средства	0
Запасы	363
Дебиторская задолженность	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	397
Долгосрочные обязательства	0
Краткосрочные обязательства	0
Финансовые и другие оборотные активы	311
Стоимость чистых активов	1071

Получается стоимость чистых активов на конец 2017 года составила 1071 тыс. руб. Возьмем данный коэффициент за величину денежного потока для постпрогнозного периода.

Данную величину продисконтируем в целях определения текущей стоимости чистых активов в постпрогнозный период. В качестве ставки дисконтирования возьмем ставку - 26,25%, вместе с этим прибавим темп инфляции.

В соответствии с прогнозом, темп инфляции будет составлять 0,29 %. Стало быть, ставка дисконтирования для расчета дисконтированного денежного потока в постпрогнозный период составит 26,5 %[31].

Получается дисконтированный денежный поток для постпрогнозного периода будет равен $1071/1,265^5=330\,555$ тыс.руб.

Отсюда найдем сумму дисконтированной прогнозируемой усредненной чистой прибыли. Результаты представим в таблице 2.3.4.

Таблица 2.3.4 - Расчет текущей стоимости будущих денежных потоков

Прогнозный период	Прогнозный денежный поток (годовая средневзвешенная величина чистой прибыли), тыс.руб	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированный денежный поток, тыс. руб.
2018	902,01	$1/1,2625=0,792$	714,463
2019	902,01	$1/1,2625^2=0,627$	567,301
2020	902,01	$1/1,2625^3=0,497$	448,761
2021	902,01	$1/1,2625^4=0,394$	355,122
2022	902,01	$1/1,2625^5=0,312$	281,00
Суммарный дисконтированный денежный поток на прогнозный период:			2 366,647
Дисконтированный денежный поток в постпрогнозный период:			330,555
Итого стоимость ООО «Тольятти ЭйрТрейд», вычисленная методом дисконтированных денежных потоков:			2 697,202

Таким образом, стоимость ООО «Тольятти ЭйрТрейд» вычисленная методом дисконтированных денежных потоков, составила 2697,202 руб.

Подчеркнем, что превосходство доходного подхода состоит в том, что он отображает не только лишь нынешнее денежное и экономическое положение организации, но также ее перспективы в будущем.

В результате анализа оценки стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд» в третьей главе рассмотрены пути совершенствования оценки стоимости и предложены рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия.

3 Предложения по совершенствованию и развитию оценки стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд»

3.1 Пути совершенствования оценки стоимости малого бизнеса

Сделки по купле-продаже, слиянию, разделению бизнеса стали обычным явлением деловой практики в современных экономических условиях. Поэтому одним из основных критериев успешного управления бизнесом является непрерывный рост его стоимости, прежде всего определяемый такими внутренними факторами, как инвестиционная, операционная и финансовая деятельность хозяйствующих субъектов. Как зарубежные, так и отечественные авторы, в большинстве случаев, относят инвестиционную деятельность к числу основных факторов, положительно влияющих на стоимость компаний. Как отмечают В.В. Яновский и С.В. Проскурников, «данный контекст справедлив лишь в том случае, когда показатели оценки стоимости бизнеса присутствуют в составе критериев эффективности, используемых в процессе экономического обоснования инвестиций»[3].

Очевидно, что показатель стоимости бизнеса является важным фактором для инвесторов при решении вопроса о вложении средств в конкретную организацию.

В настоящее время признание большинством зарубежных исследователей и практиков является то, что согласно существующей философии, основанной на оценке стоимости бизнеса, данная концепция является основным критерием эффективности менеджмента. По оценке многих специалистов, единственной целью деятельности компании, позволяющей объединить и утвердить все без исключения другие индивидуальные цели деятельности, является увеличение цены организации[7, с. 320].

До недавнего времени в нашей стране оценка стоимости бизнеса рассматривалась в отрыве от целей и задач стратегического и финансового

менеджмента. Утверждение большинства исследователей состоит в том, что оценка стоимости бизнеса сама по себе не имеет институционального значения. Такое значение оценивающей работы обретает лишь в том случае, если она становится составляющей деятельности менеджеров согласно управлению активами организации. Из этого вытекает, что все возможные значительные управленческие постановления обязаны апробироваться с помощью оценок стоимости бизнеса.

Оценка стоимости в рамках управления стоимостью предприятия – это целенаправленное влияние со стороны менеджеров и собственников предприятия на величину его стоимости, которое осуществляется с целью максимизации ее величины. Анализ оценки стоимости предприятия состоит из двух составляющих: во-первых, отношение оцениваемого экономического субъекта со стороны общественно-экономической сферы, которая именуется рынком, во-вторых – отношение к этому же предприятию отдельного лица. В последнем случае, предприятие оценивается в объективных условиях рынка, но с субъективных позиций. Также, оценка стоимости является отличным финансовым и маркетинговым инструментом, которым можно воспользоваться или избежать в различных целях. Таким образом, качественная и своевременная оценка стоимости дает возможность обеспечить безопасность сопровождения сделок с капиталом, избежать многочисленных рисков [16, с. 300].

Совершенствование стоимости управления оценки стоимостью предприятия в условиях дальнейшего развития рыночной экономики является объективной необходимостью, так как она характеризует его потенциальную возможность, определяется стоимостью активов и инвестиционной привлекательностью хозяйствующего субъекта.

Основные постулаты можно сформулировать следующим образом:

- 1) максимизация стоимости предприятия является основной целью стратегического управления;

2) стоимость в предельной степени сопряжена с денежным потоком, которое производит предприятие;

3) рост стоимости является главным критерием эффективности управления.

Существует множество поведенческих концепций предприятия, разработанных такими авторами, как Ивашковская И.В., Тим Коллер, Джек Муррин. Разработаны методы и подходы, как:

- метод Уолша;

Метод Мордашева;

Схема «Пентагон»[15, с. 103].

Также существует система – VBM, воздвигнутая моделью Дюпона, которая позволяет повысить эффективность деятельности конкретного предприятия.

VBM направляет топ-менеджмент на максимизацию рыночной стоимости организации. Цена предприятия определяется ее дисконтированными будущими свободными денежными потоками. Система Дюпона предполагает неплохие диагностические качества в части выявления приобретенных условий управления стоимостью. Также позволяет определить сильные и слабые стороны предприятия. Поэтому, когда источники проблем определены, менеджмент предприятия может определить мероприятия по повышению рентабельности и собственного капитала. Важно улучшить контроль над расходами, оптимизировать маркетинг, повысить эффективность управления активами.

3.2 Рекомендации по совершенствованию оценки стоимости

ООО «Тольятти ЭйрТрейд»

В настоящее время при определении стоимости предприятия следует руководствоваться более новыми инструментами, учитывающими те факторы, которые влияют на конечную стоимость бизнеса. Сегодня наибольшая значимость в управлении отводится оценке воздействия на

стоимость качественных факторов, в первую очередь персонала, информационных технологий и системы управления. Пренебрежение этого воздействия в современных условиях грозит значительной потерей эффективности [29, с. 62].

Во второй главе бакалаврской работы было рассчитана стоимость ООО «Тольятти ЭйрТрейд» доходным подходом, которая составила 2697,202 тыс.руб. Грамотно построить теорию факторов, которые могут оказывать воздействие на повышение стоимости - основное в управлении стоимости организации.

Обладание различных методов измерения и получения необходимых данных требуется для того, чтобы научиться достоверно руководить основными показателями работы организации. Однако, проблема состоит в том, что владельцы предприятий в качестве основных наблюдают различные показатели. Таким образом, для одних, значимость состоит в росте объемов реализации, которая, соответственно, определяет конкурентоспособность продукции и предоставляет возможность генерировать финансовые потоки. Для других важен объем организации, выраженный коэффициентами активов. Третьи концентрируют свой интерес на размер прибыли, которая, по их взгляду, представляется признаком эффективности работы и источником их доходов в виде дивидендов и т.д.

В качестве рекомендации можно предложить ООО «Тольятти Эйр-Трейд» ввести концепцию управления рисками в организации, в том числе сформировать Комитет согласно управлению рисками, предназначением которого станет выступать контроль и управление рисками предприятия.

Кроме того, я рекомендую применить систему Дюпона, под названием VBM-система.

Задачей VBM концепции является создать базу данных, где должны сочетаться количественные и качественные характеристики, на основе которых основывается результативность системы сбалансирования, а также происходит воздействие решений на стоимость предприятия.

Для комплексных программных товаров применяется VBM - термин, целью которого является продуктивное управление стоимостью предприятия. Основными суждениями, которые происходят на предприятии, являются планирование ресурсов и процессов. Концептуально система должна быть построена так, чтобы все подразделения организации как можно быстрее получали требуемую информацию.

При внедрении VBM концепции, одним из главных вопросов является стандартизация всех подразделений. Концепция выводит работу предприятия на довольно высокий уровень, реализовывает, процессы разными способами и дает нормативной документации применяться в различных подразделениях предприятия. Однако при этом показатели будут выражаться в сравнимых единицах измерения и данные подаются согласно стандарту. Это даст возможность упростить работу планово-аналитического департамента, а также в кратковременный период сравнить эффективность деятельности предприятия. Организация на рынке станет одним целым и увеличит свою прозрачность, исходя из этого, возрастет уровень капитализации и ее привлекательность.

Благодаря функционирующей общей базе данных, VBM концепция дает возможность применять необходимую информацию в режиме реального времени. Данное превосходство увеличивает качество информации для принятия управленческих решений, ограничивает полномочия доступа информации, необходимой для работы сотрудника, открывает полный доступ к данным, а также увеличивает степень контроля в организации[19].

Взаимодействие с внешними партнерами внутри организации между подразделениями можно обеспечить также с помощью системы VBM.

Согласование внутри предприятия, внесенными данными всех подразделений предприятия, позволяет отслеживать динамику предприятия и создавать отчетность.

Как известно, основными целями экономической службы считается увеличение рыночной стоимости предприятия и увеличение прибыли.

На рынке немаловажным условием является завоевать доверие к предприятию. Данный факт принесет плюсы, такие как:

- увеличение ликвидности ценных бумаг;
- уменьшение процентных ставок по кредитам и увеличение сумм;
- реализация товаров контрагентами в соответствии с дальнейшей оплатой.

За счет изменения структуры предприятия способно быть достигнуто упрощение внутренних бизнес-процессов.

Поскольку изменения сформировавшихся процессов ведут к значительному сокращению количества работников, подразделений, а также к оптимизации организационно-штатной структуре, необходимо со всей строгостью и внимательностью отнестись по осуществлению данной задачи. Относительно обеспеченности единства цели, руководители определяют главные тенденции принятия решений абсолютно для всех сотрудников. Так сказать, в случае планирования осуществляется единственное направление стараний всего коллектива из достижения с всеобщей целью предприятия.

Результативная деятельность компании находится в зависимости от того, в какой степени любой работник предприятия внимательно и добросовестно исполняет свои прямые обязанности и указания, помимо этого проявляет инициативу и прилагает дополнительные старания. Это возможно достичь при помощи разработки рычагов стимулирования для убеждения персонала управления. А также, по необходимости реализовывать работы согласно осуществлению стратегии развития стоимости организации и воплощения поставленных проблем.

В связи с этим, организация, которая направлена на повышение доходов и увеличения доли на рынке, обязано владеть стратегией формирования. Система прогнозирования и планирования считается составляющей стратегией предприятия и должна содержать последующие компоненты:

- планирование формирования объема выпуска и сбыта;

- бюджетирование;
- оценка рисков;
- политика в сфере слияний и поглощений.

Так как процедура внедрения управленческой системы является долгим процессом, которая направлена на увеличение стоимости, поэтому перед началом деятельности следует проанализировать и принять решения согласно последующим тенденциям деятельности:

- выявить процессы, которые оказывают влияние на стоимость;
- определить уровень влияния каждого фактора на стоимость, как положительную, так и отрицательную;
- выделить структурные подразделения, зависящие от изменения стоимости.

Оптимизация процедуры управления производительности должна начинаться с наблюдения работы разных подразделений деятельности организации. Для внедрения системы главное и неотъемлемое условие. Целью управления предприятия является именно повысить эффективность работы для каждого отделения. Профессор и экономист Питер Друкер является основоположником системы KPI. Он считал: «Стратегия без метрик – просто желание. Метрики, которые не соответствуют стратегическим целям – пустая трата времени».

Данный подход дает возможность оценить каждое подразделение предприятия и его вложение в стоимость.

Основные показатели эффективности разрабатываются исходя из ожидаемых выгод. Их можно разбить на:

- Стратегические - основанные на агрегированных значениях;
- Аналитические - для оценки тенденций (объем продаж, валовая прибыль и другие);
- Оперативные - контроль в режиме реального времени и предотвращение отклонений от нормы (розничные продажи за определенный период, то есть аналитические показатели, но за короткий период).

В единой панели индикаторов в VBM системе все показатели складываются и отражают вложение каждого подразделения в формируемую стоимость организации.

Мониторинг достигнутых результатов и непрерывное изучение подразделений могут помочь обеспечить интерес работников в качественном исполнении работы, а кроме того росте производительности труда.

Любая организация должна создавать стратегию развития. Она формируется на 5-7 лет. Концепция VBM включает в себя модули, которые предназначаются для предпринимательских бизнес-процессов. Модули создают разнообразные сценарии и предоставляют возможность осуществить исследование формирования организации. Для того, чтобы осуществить вышесказанные стратегии целей и задач, необходимо составить план, который формируется на протяжении 3-х лет. Такой план содержит источники направлений экономических ресурсов, задачи предприятия и пути их достижения [10, с. 42].

На основании долгосрочного проекта основывается бюджет компании сроком на 1 год. Основы построения бюджетов, в основном, для всех организаций похожи:

- фиксирование конкретного лимита расходов для любого подразделения;
- распределение затрат в согласовании с экономными статьями;
- контроль фактических расходов и структуры бюджета.

Организации необходимо изучить риски, которые непосредственно могут нанести вред организации. Риски регистрируются в единую базу сведений рисков в VBM системе.

Выживают и развиваются сильнейшие предприятия, которые используют разные способы для повышения рентабельности своей организации.

Создание механизма управления стоимостью предприятия обеспечивает увеличение рыночной стоимости организации и делает бизнес

наиболее увлекательней для инвесторов. Согласно этому, необходимо регулярно изучать факторы предприятия, предоставлять интеграцию системы бюджетирования, следить за ее экономическим состоянием и показателями стоимости.

Заключение

Технология оценки малого бизнеса обязана принимать во внимание достоверность предоставленной информации, генерируемый денежный поток, балансовую стоимость компании, нематериальные активы, скрытые обязательства, а также, в первую очередь, зависит от целей проведения оценки. Обеспечить необходимую полноту анализа способно исследование бухгалтерского баланса, финансового учета, юриспруденции и налогового законодательства.

В сфере оценки стоимости бизнеса, на сегодняшний день необходимо исследовать последующий ряд вопросов:

- уточнение принципов, доступных при формировании системы оценки стоимости организаций;
- унификация понятийного аппарата;
- выбор подходов оценки стоимости бизнеса и достижение целей для формирования оценочной деятельности;
- составление автоматизированного алгоритма, путем определения методов оценки стоимости;
- разработка и установление технологий оценки уровня конкурентоспособности организации;
- получение абсолютно полной классификации объектов и субъектов оценки стоимости организации.

Решение перечисленных концепций позволит предприятию в предельно максимальной степени удовлетворять в перспективе экономические интересы разных групп владельцев и устанавливать более подходящие стратегии развития.

В первой главе бакалаврской работы был рассмотрен основной теоретический материал в области оценки стоимости организации и методика доходным подходом.

Во второй главе была изображен анализ объекта исследования ООО «Тольятти ЭйрТрейд», а также проведена оценка стоимости предприятия.

Вид деятельности предприятия – производство, оптово-розничная торговля и оказание услуг. Предприятие реализует в г.Тольятти широкий ассортимент холодильных систем, вентиляции, инженерной системы и обслуживание кондиционеров.

На основании прямых договоров с производителями Российской федерации, зарубежных стран и стран СНГ, ООО "Тольятти ЭйрТрейд" осуществляет закуп использованных материалов.

Ассортимент продукта на предприятии составляет наиболее 100 наименований. Предприятие ООО "Тольятти ЭйрТрейд" является юридическим лицом по действующему законодательству РФ, имеет печать, самостоятельный баланс, содержащий полное название на русском языке и его местонахождение; валютные и расчетные счета, а кроме того свою эмблему и зарегистрированный товарный знак. Общество получило право юр. лица с момента регистрации в государственных органах

Анализ ликвидности баланса показал, за весь анализируемый период, из четырех соотношений не выполняется четвертое условие, то есть ООО «Тольятти ЭйрТрейд» не способно погасить постоянные пассивы за счет труднореализуемых активов. Также в 2015 году предприятие не способно было погасить наиболее срочные обязательства за счет высоколиквидных активов, но ситуация к 2017 году изменилась.

Следовательно, ООО «Тольятти ЭйрТрейд» является неплатежеспособным на момент составления баланса, поскольку оно не обладает достаточностью ликвидных активов, способным покрыть среднесрочные обязательства. Условие абсолютной ликвидности баланса не выполняется.

За период с 2015 по 2017 год объем реализованной продукции вырос на 374 тыс. руб или на 8,36%. Но большой спад был в 2016 году и составил 825 тыс. руб., но к 2017 году ситуация наладилась.

Динамика доходов и расходов на предприятии за анализируемый период имела схожие тенденции. Однако можно отметить, что в целом темпы роста доходов ООО «Тольятти ЭйрТрейд» отстают от темпов роста расходов.

На анализируемом предприятии в период 2015-2017 гг. произошел рост капитала и резервов на 1031 тыс. руб. в 2016 году. Изменения собственного капитала за 2015-2016 гг. неоднозначны. Так же видны изменения кредиторской задолженности, в рассматриваемый период она снизилась, что говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Далее была проведена оценка стоимости ООО «Тольятти ЭйрТрейд» методом дисконтированных денежных потоков на 31.12.2017 года.

Предпочтение данного метода в рамках доходного подхода связан с тем, что этот метод используется в случае, если ожидаемые денежные потоки не стабильны. Более того, данный метод базируется на прогнозах формирования и развития рынка, что, в свою очередь, более подробно раскрывает вопросы, интересующие потенциальных инвесторов.

Длительность прогнозного этапа 5 лет. За будущий денежный поток в течение всего прогнозного периода приняли и рассчитали средневзвешенную величину чистой прибыли.

Затем определили безрисковую ставку и рассчитали премию за риск на предприятии. В качестве ставки дисконтирования была выбрана ставка 26,5 %, рассчитанная методом кумулятивного построения.

Следующим шагом было вычисление денежного потока в постпрогнозный период, установленный методике чистых активов. И в конечном итоге рассчитали ставку дисконтирования, которую продисконтировали и получили сумму усредненной чистой прибыли.

Таким образом, стоимость ООО «Тольятти ЭйрТрейд», рассчитанная методом дисконтированных денежных потоков, составила 2 697 202 руб.

Далее в третьей главе были представлены рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Тольятти ЭйрТрейд» с целью повышения стоимости предприятия.

В качестве рекомендации было предложено ООО «Тольятти Эйр-Трейд» ввести концепцию управления рисками в организации и сформировать Комитет согласно управлению рисками, предназначением которого станет выступать контроль и управление рисками предприятия.

Кроме этого, применить систему Дюпона, под названием VBM-система.

Задачей VBM концепции является создать базу данных, где должны сочетаться количественные и качественные характеристики, на основе которых основывается результативность системы сбалансирования, а также происходит воздействие решений на стоимость предприятия.

При внедрении VBM концепции, одним из главных вопросов является стандартизация всех подразделений. Концепция выводит работу предприятия на довольно высокий уровень, реализовывает процессы разными способами и дает нормативной документации применяться в различных подразделениях предприятия. Однако при этом показатели будут выражаться в сравнимых единицах измерения и данные подаются согласно стандарту. Это даст возможность упростить работу планово-аналитического департамента, а также в кратковременный период сравнить эффективность деятельности предприятия. Организация на рынке станет одним целым и увеличит свою прозрачность, исходя из этого, возрастет уровень капитализации и ее привлекательность.

Благодаря функционирующей общей базе данных, VBM концепция дает возможность применять необходимую информацию в режиме реального времени. Данное превосходство увеличивает качество информации для принятия управленческих решений, ограничивает полномочия доступа информации, необходимой для работы сотрудника, открывает полный доступ к данным, а также увеличивает степень контроля в организации.

Подводя итог работы, нужно отметить, что выживают и развиваются сильнейшие предприятия, которые используют разные способы для повышения рентабельности и эффективности своей организации.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 29.07.1998 N 135-ФЗ
2. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 N 14-ФЗ
3. Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости» (ФСО № 2), утвержден приказом Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 г. № 255.
4. Стандарт Российского Общества Оценщиков 21-01-98 «Оценка недвижимости».
5. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки» (ФСО № 1), утвержден приказом Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 г. № 256.
6. Приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н (ред. от 21.02.2018) "Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов"
7. Абдуллаев Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса).- М.: ЭКМОС, 2012.- 501 с.
8. Асаул, А. Н. Оценка организации (предприятия, бизнеса): учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, Р. А. Фалтинский. – СПб: Институт проблем экономического возрождения, 2014. – 480 с.
9. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2012.- 402 с.
10. Варламов А. А., Комаров С. И. Оценка объектов недвижимости; Форум - Москва, 2013. - 288 с.
11. Васляев М.А. Оценка бизнеса и оценочная деятельность. Конспект лекций.- М.: «Приориздат», 2012.- 397 с.
12. Грибовский С.В. Определение ставки дисконтирования для объектов, требующих значительных финансовых вложений.//Вопросы оценки, 2015, №4.

13. Григорьев В.В. Федотова М.А. Оценка предприятия. Теория и практика.- М.: ИНФРА-М, 2013.- 456 с.
14. Грязнова, А. Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, Ленская С. А.. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 736 с.
15. Дамодаран, А. Оценка стоимости активов / А. Дамодаран; Пер. с англ. П.А. Самсонов. – Мн.: Попурри, 2014. – 272 с.
16. Есипов, В. Е. Оценка бизнеса: Учебное пособие / Есипов В. Е., Маховикова Г. А. — Питер. 2014. — 512 с.
17. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.]. – М.: Омега-Л, 2013. – 388 с.
18. Ковалев, В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью : учебно-практическое пособие / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2014. – 336 с.
19. Козырь Ю.В. "Оценка и управление стоимостью компании" // Москва РОО 2015г.
20. Кашукова, М.В. Подходы к оценке стоимости предприятий / М.В. Кашукова // В сборнике: Актуальные вопросы права, экономики и управления сборник статей VII Международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 105-107.
21. Лаврушин О.И. Центральный Банк в условиях рыночной экономики - // Банковское дело. - 2013 - №5.
22. Симионова Н.Е., Симионов Р.Ю. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2012. - 464 с.
23. Спиридонова, Е.А. Оценка стоимости бизнеса: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.А. Спиридонова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 299 с.
24. Сычева Г. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) – Ростов н/Д: «Феникс», 2012. – 384 с.

- 25.Томас Т. Уэст, Джеффри Д. Джонс. "Пособие по оценке бизнеса" // Москва Квинто-Консалтинг 2013г.
- 26.Федотова, М. А. Оценка стоимости бизнеса: актуальные вопросы теории и практики: учебное пособие / М. А. Федотова, Т. В. Тазихина. – М.: Финансовый университет, 2013. – 192 с.
- 27.Чеботарев, Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник/ Н.Ф. Чеботарев. – М.: Дашков и К, 2015. – 256 с.
- 28.Черняк В. З. Оценка бизнеса; Финансы и статистика - , 2013. - 176 с.
- 29.Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
- 30.Яценко А., Лукашик П. Оценка недвижимости: доходный подход. Финансовая газета 2012, № 14 С. 45-51
- 31.Финансовая отчетность ООО «Тольятти ЭйрТрейд»
- 32.Официальный сайт Центрального Банка РФ.
- 33.Ian Macenzie. Professional English in use. Finance. – Cambridge University press, 2015. – 140 p.
- 34.Simon Sweeney. Test your professional English. Finance. – Penguin English, 2014. – 90 p.
- 35.Irving, Kym, The financial life well-lived: psychological benefits of financial planning, Australasian Accounting, Business and Finance Journal, 6(4), 2012, 47-59.
- 36.Credit Unions and Capital Adequacy: Managing Growth and Risk
Кредитные союзы и достаточность капитала: управление ростом и риском 3
- 37.Oxford advanced learner's dictionary. Oxford University Press, 2015.

Приложение А



ИНН 6345021669
КПП 634501001 Стр. 001



+

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Форма по КНД 0710096

Номер корректировки 0 Отчетный период (код) 34 Отчетный год 2017
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
"ТОЛЬЯТТИЭЙРТРЕЙД"

(наименование организации)

Дата утверждения отчетности

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 33.20

Код по ОКПО 69100293

Форма собственности (по ОКФС) 16

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 65

Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. – код по ОКЕИ) 384

На 4 страницах

с приложением документов или их копий на листях

+

Достоверность и полноту сведений, указанных
в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 1 – руководитель
2 – уполномоченный представитель

ЩУКИН
ДМИТРИЙ
ИВАНОВИЧ

(фамилия, имя, отчество* руководителя
(уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата _____
МП **

Наименование документа,
подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) _____

на _____ страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001		0710002	
0710003		0710004	
0710005		0710006	

с приложением
документов или их копий на _____ листях

Дата представления
документа _____

Зарегистрирован
за № _____

Фамилия, И. О. *

Подпись

* Отчество при наличии.

** При наличии.

+



+



ИНН 6345021669
КПП 634501001 Стр. 003



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
—	Материальные внеоборотные активы ²	1 1 6 0	0	—	—
—	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1 1 1 0	0	—	—
—	Запасы	1 2 1 0	3 6 3	1 5 8	6 8
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1 2 5 0	3 9 7	3 8 7	4 8
—	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1 2 3 0	3 1 1	1 0 6 3	2 0 7
—	БАЛАНС	1 6 0 0	1 0 7 1	1 6 0 8	3 2 3
ПАССИВ					
—	Капитал и резервы ⁵	1 3 7 0	1 0 4 3	1 0 9 9	6 8
—	Целевые средства	—	—	—	—
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	—	—	—	—
—	Долгосрочные заемные средства	1 4 1 0	0	—	—
—	Другие долгосрочные обязательства	1 4 2 0	0	—	—
—	Краткосрочные заемные средства	1 5 1 0	0	—	—
—	Кредиторская задолженность	1 5 2 0	2 8	5 0 9	2 5 5
—	Другие краткосрочные обязательства	1 5 3 0	0	—	—
—	БАЛАНС	1 7 0 0	1 0 7 1	1 6 0 8	3 2 3





ИНН 6345021669

КПП 634501001 Стр. 004



Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

¹ Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
—	Выручка ⁶	2110	825	4475
—	Расходы по обычной деятельности ⁷	2210	(863)	(3176)
—	Проценты к уплате	2330	(0)	—
—	Прочие доходы	2340	2	—
—	Прочие расходы	2350	(15)	(10)
—	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(5)	(258)
—	Чистая прибыль (убыток)	2400	(56)	1031





ИНН 6345021669

КПП 634501001 Стр. 004



Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

¹ Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
—	Выручка ⁶	2 1 1 0	4 8 4 9	8 2 5
—	Расходы по обычной деятельности ⁷	2 2 1 0	(4 6 1 4)	(8 6 3)
—	Проценты к уплате	2 3 3 0	(0)	—
—	Прочие доходы	2 3 4 0	0	2
—	Прочие расходы	2 3 5 0	(1 7)	(1 5)
—	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2 4 1 0	(4 4)	(5)
—	Чистая прибыль (убыток)	2 4 0 0	1 7 4	(5 6)



Бакалаврская работа выполнена мной самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и иных источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет 37 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «_____» _____ 2018 г.

Дата «__» _____ 2018 г.

Студент _____ (_____)