

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент Директор

В.С. Зяблицкий/

11 мая 2016 г.



ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н

Н.В. Зяблицкая/

28 мая 2016 г.

Финансово-экономическое обоснование реализации инвестиционных

мероприятий в ООО «Промторг»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 080502.2016.319.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)

_____ 2016 г.

Руководитель проекта
к.э.н., доц.

М.В. Волкова/

12 мая 2016 г.

Консультанты, (должность)

_____ 2016 г.

Автор проекта
студент группы НвФл-618

А.П. Оденец/

13 мая 2016 г.

Консультанты, (должность)

_____ 2016 г.

Нормоконтролер

Н.В. Назарова/

12 мая 2016 г.

Нижневартовск 2016

-Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

 /Н.В. Зяблицкая/

15 февраля 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускной квалификационный проект студента

Оденец

Алексей Петрович

Группа НвФл-618

1 Тема проекта

Финансово-экономическое обоснование реализации инвестиционных
мероприятий в ООО «Промторг»

утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 25 мая 2016 г.

3 Исходные данные к проекту

Материалы преддипломной практики

Данные бухгалтерской отчетности

Официальные статистические данные

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

1 Характеристика ООО «Промторг» и отраслевых особенностей его функционирования

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Промторг»

3 Разработка мероприятия по увеличению рыночной стоимости

ООО «Промторг»

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, и др.)

1 Коммерческая эффективность внедрения инвестиционного проекта в ООО «Промторг»

11 Показатели эффективности инвестиционного проекта

2 Основные виды деятельности предприятия:

12 Эффективность маркетинговой программы

3 Организационная структура управления ООО «Промторг»

13 График чувствительности ЧДД

4 SWOT-Анализ

14 Организация мини-пекарни на базе действующего предприятия

5 Основные показатели деятельности

15 Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

6 Состав и структура имущества предприятия

16 Эффективность работы мини-пекарни

7 Источники формирования имущества

17 График чувствительности ЧДД

8 Показатели финансовой устойчивости и ликвидности

18 Оценка стоимости ООО «Промторг»

9 Динамика коэффициентов деловой активности и рентабельности

19 Доходный подход в оценке стоимости предприятия (метод ДДП)

10 Внедрение маркетинговой стратегии

20 Итоговая стоимость предприятия ООО «Промторг»

Общее количество иллюстраций _____ 20 _____

6 Дата выдачи задания 15 февраля 2016 г.

Руководитель _____

 /М.В.Волкова/

Задание принял к исполнению _____

 /А.П.Оденец/

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускного квалификационного проекта	Срок выполнения этапов проекта	Отметка о выполнении руководителя
1 Введение	15.02.2016	выполнено
2 Глава 1	25.02.2016	выполнено
3 Глава 2	10.03.2016	выполнено
4 Глава 3	18.03.2016	выполнено
5 Заключение	30.03.2016	выполнено
6 Библиографический список	08.04.2016	выполнено
7 Приложения	15.04.2016	выполнено
8 Графическая часть	22.04.2016	выполнено
9 Презентация доклада защиты проекта	05.05.2016	выполнено
10 Оформление проекта	12.05.2016	выполнено
11 Рецензирование	11.05.2016	выполнено
12 Защита проекта	04.06.2016	

Заведующий кафедрой _____



_____/Н.В. Зяблицкая/

Руководитель проекта _____



_____/М.В. Волкова/

Студент _____



_____/А.П. Оденец/

АННОТАЦИЯ

Оденец А.П. Финансово-экономическое обоснование реализации инвестиционных мероприятий в ООО «Промторг» . – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-618, 142 с., 24 ил., 44 таб., библиогр. список – 32 наим., 20 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью разработки финансово-экономического обоснования реализации инвестиционных мероприятий в ООО «Промторг»

В дипломном проекте проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «Промторг», а так же возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработан анализ проведения геолого – технологических мероприятий в условиях нестабильной экономической ситуации в экономике страны и мира в целом, путем возможного прогнозирования доходов предприятия от проведения ГТМ при различных ценах на нефть.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ПРОМТОРГ» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (Разработал Р.А. Кругленя).....	9
1.1 История создания и развития ООО «Промторг».....	9
1.2 Цель и виды деятельности ООО «Промторг».....	11
1.3 Организационная структура ООО «Промторг».....	14
1.4 Организационно-правовой статус ООО «Промторг».....	14
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации.....	15
1.6 SWOT анализ.....	16
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРОМТОРГ» (Разработал А.П. Оденец).....	22
2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «Промторг».....	24
2.2 Анализ состава и структуры баланса ООО «Промторг».....	28
2.2.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса ООО «Промторг».....	28
2.2.2 Оценка динамики и структуры пассива.....	33
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	40
2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	40
2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости.....	45
2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	50
2.4.1 Оценка ликвидности баланса.....	50
2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности.....	55
2.5 Оценка деловой активности ООО «Промторг».....	59
2.6 Оценка рентабельности ООО «Промторг».....	65
2.7 Анализ затратности функционирования ООО «Промторг».....	72
2.8 Оценка стоимости предприятия.....	74
2.9 Затратный подход в оценке стоимости предприятия.....	75

2.10	Доходный подход в оценке стоимости предприятия.....	80
2.10.1	Процесс оценки методом дисконтирования денежных потоков..	80
2.10.2	Анализ доходов.....	81
2.10.3	Расчет ставки дисконтирования и коэффициента капитализации.....	82
2.10.4	Расчет стоимости продажи объекта в пост прогнозный период.....	90
2.10.5	Расчет рыночной стоимости объекта.....	91
2.11	Особенности отказа от использования сравнительного подхода к оценке пакета акций.....	92
2.12	Определение итоговой рыночной стоимости ООО «Промторг».....	92
3	РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ООО «ПРОМТОРГ».....	94
3.1	Сущность маркетинговой стратегии (Разработал Р.А. Кругленя).....	94
3.2	Организация мини-пекарни на базе действующего предприятия (Разработал А.П. Оденец).....	98
3.3	Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов(Разработал А.П. Оденец, Р.А. Кругленя).....	102
3.4	Оценка эффективности применения маркетинговой стратегии (Разработал Р.А. Кругленя).....	106
3.5	Оценка эффективности организации мини-пекарни (Разработал А.П. Оденец).....	119
3.6	Оценка стоимости предприятия после внедрения инвестиционного проекта (Разработал А.П. Оденец).....	132
3.6.1	Определение итоговой рыночной стоимости ООО «Промторг».....	135
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	138
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	139

ВВЕДЕНИЕ

Экономика – совокупность средств, законов и правил ведения хозяйства. Она включает широкий спектр материальных и нематериальных объектов, процессов и способов создания и распределения благ, необходимых отдельному человеку и обществу в целом.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Предприятие является основной хозяйствующей единицей в условиях рыночной экономики, характеризуется определенной отраслевой принадлежностью и занимает особое место в системе национальной экономики. Оно является основным производителем товаров и услуг, основным рыночным субъектом, вступающим в различные хозяйственные отношения с другими субъектами. В данной работе мы рассмотрим предприятие, предметом деятельности которого является торговля.

История создания и развития предприятия являются предметом исследования отчета. Объект исследования – ООО «Промэкспо». Целью данной работы является рассмотрение структуры ООО «Промэкспо», выявление отраслевых особенностей функционирования предприятия, проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности и затратности функционирования предприятия, а также оценка рыночной стоимости предприятия.

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ПРОМЭКСПО» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития ООО «Промэкспо»

Общество с ограниченной ответственностью «Промэкспо» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетные счета, обладает хозяйственной самостоятельностью. Общество создано 31 января 2011 года с уставным капиталом размером 1 000 000 рублей и действует в соответствии с Уставом, законодательством Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями местных органов власти и управления и внутренними нормативными документами Общества.

Руководителем Общества является учредитель Альмукова Тимирбига Семенова. Юридический адрес Общества: 628600, Российская Федерация, Тюменская область, Хантымансийский автономный округ - Югра, г. Нижневартовск, Северный промышленный узел. 9 ПС, участок № 8.

1.1 Цель и виды деятельности ООО «Промэкспо»

Общество создано как коммерческое юридическое лицо для участия в гражданском обороте с целью получения прибыли и распределения ее между участниками Общества согласно требований законодательства Российской Федерации, в порядке и на условиях, определенных в Уставе.

В соответствии с целью деятельности Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, которые необходимы для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Основными видами деятельности Общества являются:

- оптовая торговля моторным топливом, включая авиационный бензин;
- оптовая торговля несельскохозяйственными промежуточными продуктами, отходами и ломом;
- деятельность агентов по оптовой торговле топливом;

- розничная торговля моторным топливом, техническими маслами, смазочными материалами; охлаждающими жидкостями;
- розничная торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- розничная торговля товарами бытовой химии, синтетическими моющими средствами;
- розничная торговля бытовым жидким котельным топливом, газом в баллонах, углем, древесным топливом, топливным торфом;
- розничная торговля садово-огородной техникой и инвентарем, розничная торговля одеждой;
- розничная торговля алкогольными и другими напитками;
- розничная торговля табачными изделиями;
- розничная торговля фруктами, овощами и картофелем;
- розничная торговля мясом, мясом птицы, продуктами и консервами из мяса птицы;
- розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками;
- розничная торговля хлебом, хлебобулочными и кондитерскими изделиями;
- прочая розничная торговля пищевыми продуктами в специализированных магазинах;
- деятельность закусочных;
- транспортная обработка грузов и хранение;
- хранение и складирование нефти и продуктов ее переработки,
- деятельность сухопутного транспорта,
- аренда машин и оборудования без оператора.

1.2 Организационная структура ООО «Промэкспо»

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, лабораторий и других подразделений, составляющих единый хозяйственный объект.

Различают общую, производственную и организационную структуру предприятия.

Под общей структурой предприятия понимается комплекс производственных подразделений и подразделений, обслуживающих работников, количество, величина, взаимосвязи и соотношения между этими подразделениями по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

В отличие от общей структуры производственная структура предприятия представляет собой форму организации производственного процесса и находит выражение в размерах предприятия, количестве, составе и удельном весе цехов и служб, их планировке, а также в составе, количестве и планировке производственных участков и рабочих мест внутри цехов.

Организационная структура управления предприятием – упорядоченная совокупность служб, управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением.

Принцип формирования структуры управления – организация и закрепление тех или иных функций управления за подразделениями (службами) аппарата управления.

Всею деятельностью предприятия руководит директор (президент, управляющий), который может быть как собственником имущества, так и наемным работником.

Для обеспечения стратегического, текущего и оперативного руководства предприятием у директора имеется непосредственно подчиненный ему функциональный аппарат управления и заместители. Аппарат управления включает следующие основные службы:

- оперативного руководства предприятием;
- управление персоналом (социальная служба);
- экономической и финансовой деятельности;
- переработки информации;
- административного управления;
- маркетинга;
- внешних экономических связей;
- технического развития и др.

Каждая служба возглавляется начальником и подчиняется непосредственно директору и одному из его заместителей.

В ООО «Промэкспо» используется линейная организационная структура. Структура Общества представлена следующим образом: Генеральный директор Общества, исполнительный директор, бухгалтерия и отдел состоящий из двух менеджеров.

Преимуществами линейной структуры являются:

- четкая система взаимных связей функций и подразделений;
- четкая система единоначалия - один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;
- ясно выраженная ответственность;
- быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих.

К недостаткам линейной структуры относятся:

- отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования; в работе руководителей практически всех уровней оперативные проблемы ("текучка") доминирует над стратегическими;
- тенденция к волоките и перекладыванию ответственности при решении проблем, требующих участия нескольких подразделений;
- малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации;
- критерии эффективности и качества работы подразделений и организации в целом - разные;

-тенденция к формализации оценки эффективности и качества работы подразделений приводит обычно к возникновению атмосферы страха и разобщенности;

-большое число "этажей управления" между работниками, выпускающими продукцию, и лицом, принимающим решение;

-перегрузка управленцев верхнего уровня;

-повышенная зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

В связи с небольшим числом работников на предприятии данные недостатки устранимы.

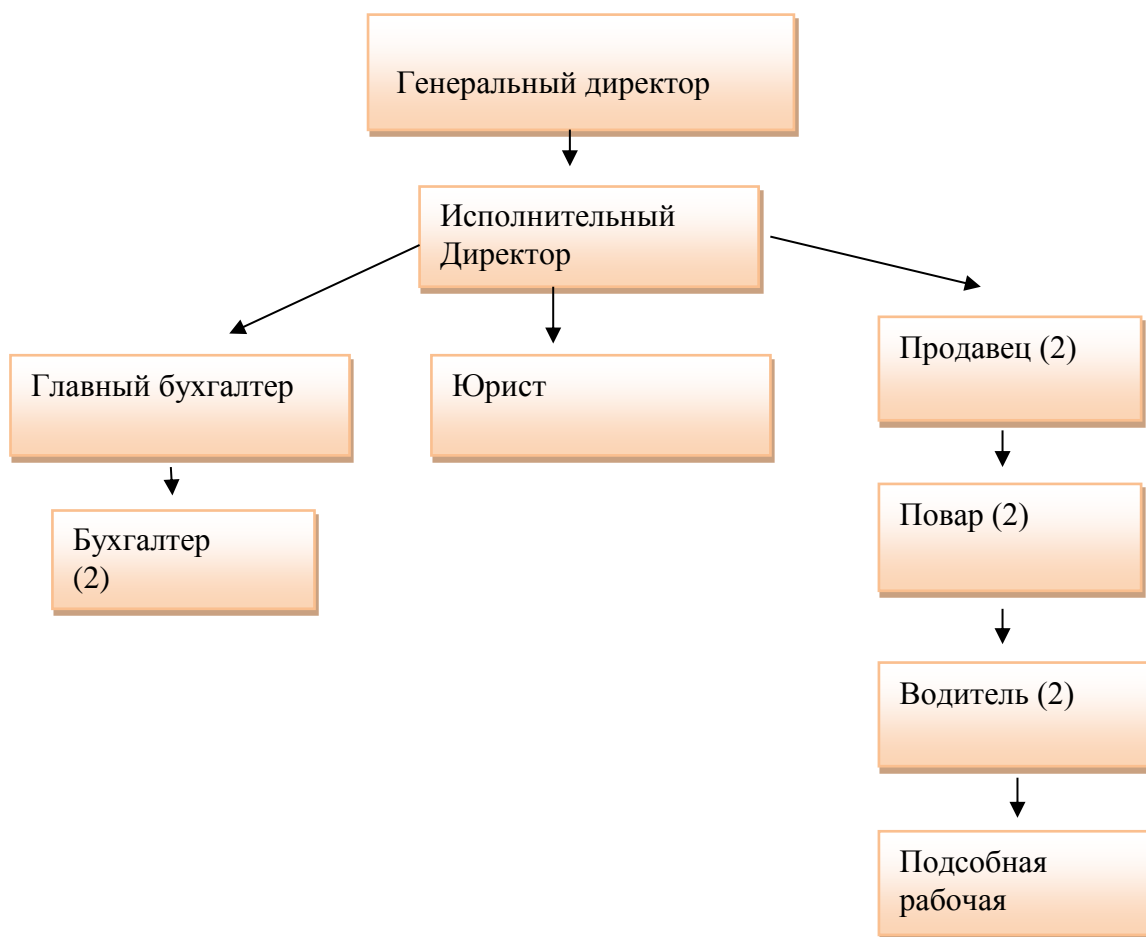


Рисунок 1.1- Организационная структура ООО «Промэкспо»

1.3 Организационно-правовой статус ООО«Промэкспо»

Предприятие является обществом с ограниченной ответственностью (ООО).

ООО признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами.

Участники ООО не отвечают по его обязательствам, и несут риск убытков связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Само общество в пределах как юридическое лицо отвечает перед своими кредиторами по своим обязательствам всем своим имуществом.

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный всеми его учредителями и учрежденный ими устав. В том случае если ООО организовано только одним лицом, то его учредительный документ-устав.

Высшим органом управления ООО является общее собрание его участников. Так же создается исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство деятельностью общества и подотчетный общему собранию его участников. ООО может быть реорганизовано или ликвидировано по решению его участников, оно может преобразоваться в акционерное общество, производственный кооператив.

1.5. Отраслевые особенности функционирования организации

Отрасль экономики - совокупность организаций, предприятий, учреждений, производящих однородные товары и услуги, использующих однотипные технологии, удовлетворяющих близкие по природе потребности. По законодательству РФ отрасль экономики составляют производители аналогичного или непосредственно конкурирующего товара, на долю которых приходится основная часть (более 50%) объема производства такого товара.

Торговля – одна из крупнейших отраслей экономики любой страны, как по числу занятых в ней людей, так и по объему деятельности и вкладу в общий экономический потенциал.

Объектом любой торговли является товар. Неотъемлемым признаком товара является его качественная характеристика, направленная на удовлетворение различных нужд и потребностей. Другой характерный признак товара - способность к динамичному гражданско-правовому обороту. В зависимости от того, какие стадии обращения проходит товар от изготовителя к потребителю торговля может быть оптовая и розничная. Основания для такой классификации содержатся в нормах гражданского и налогового законодательства.

ООО «ТД Промэкспо» обеспечивает как розничную, так и оптовую торговлю.

В соответствии со статьей 492 ГК РФ под розничной торговлей понимается предпринимательская деятельность по продаже товаров в розницу, в ходе которой продавец передает покупателю товар для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

По сути, такими покупателями являются физические лица – конечные потребители товара. Отношения между продавцом и покупателем при розничной торговле всегда носят характер договора купли-продажи.

Розничная торговля классифицируется в зависимости от особенностей торгового обслуживания покупателей и наличия торгового помещения:

- розничная торговля через стационарную сеть;
- розничная торговля через передвижную торговую сеть;

Розничная торговля может осуществляться и в различных формах, например, продажа товаров с обслуживанием покупателей на торговом объекте (в месте продажи товаров), продажа товаров по образцам, продажа товаров длительного пользования в кредит и другое.

Организации оптовой торговли реализуют товар хозяйствующим субъектам, приобретающим товар для последующей перепродажи или для производства какого либо вида продукции (выполнения работ, оказания услуг). Как правило,

отношения между продавцом и покупателем товара в данном случае чаще всего оформляются договорами поставки (статья 506 ГК РФ).

1.6 SWOT анализ

Для того чтобы успешно выжить в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть на её пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для неё. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении того, какие угрозы и возможности таит в себе внешняя среда.

Чтобы успешно справляться с угрозами и действенно использовать возможности, отнюдь не достаточно только знания о них. Можно знать об угрозе, но не иметь возможности противостоять ей и тем самым потерпеть поражение. Также можно знать об открывающихся возможностях, но не обладать потенциалом для их использования и, следовательно, не суметь их использовать. Сильные и слабые стороны внутренней среды организации в такой же мере, как угрозы и возможности, определяют условия успешного существования организации. Поэтому очень важно при анализе внутренней среды выявить именно, то какие сильные и слабые стороны имеют отдельные составляющие организации и организация в целом.

Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что анализ среды, направлен на выявление угроз и возможностей, которые могут возникнуть во внешней среде по отношению к организации, а также сильных и слабых сторон, которыми обладает организация.

Применяемый для анализа среды метод SWOT (аббревиатура составлена из первых букв английских слов: сила-strength, слабости-weakness, возможности-opportunities, угрозы-threats) является довольно широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды.

Применяя метод SWOT, удаётся установить линии связи между угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и

слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

Сначала, с учётом конкретной ситуации, в которой находится организация, составляются список её слабых сторон (наличие устаревшего оборудования, низкая рентабельность продаж, неустойчивое финансовое положение и т.д.) и сильных (высокая квалификация работников организации, низкий удельный вес издержек в выручке от продаж, владение новой технологией и т.д.), а также угроз (возможность появления новых конкурентов, рост продаж замещающего продукта, изменение потребностей вкуса покупателей и т.д.) и возможностей (ускорение роста рынка, возможность выхода применяемой технологии на смежные отрасли, заинтересованность Правительства в развитии отрасли и т.д.).

После того как составлен конкретный список слабых и сильных, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними. Для установления этих связей составляется матрица SWOT, которая имеет следующий вид (рисунок 1.2).

	Возможности 1. 2.	Угрозы 1. 2.
Сильные стороны 1. 2.	ПОЛЕ «СИБ»	ПОЛЕ «СИУ»
Слабые стороны 1. 2.	ПОЛЕ «СЛВ»	ПОЛЕ «СЛУ»

Рисунок 1.2 – Матрица SWOT.

Слева выделяются два раздела (сильные стороны, слабые стороны), в которые соответственно вносятся все выявленные на первом этапе анализа сильные и слабые стороны организации. В верхней части матрицы также выделяются два раздела (возможности и угрозы), в которые вносятся все выявленные возможности и угрозы.

На пересечении разделов образуется четыре поля: поле «СИВ» (сила и возможности); поле «СИУ» (сила и угрозы); поле «СЛВ» (слабость и возможности); поле «СЛУ» (слабость и угрозы). На каждом из данных полей исследователь должен рассмотреть все возможные парные комбинации и выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии поведения организации. В отношении тех пар, которые были выбраны с поля «СИВ», следует разрабатывать стратегию по использованию сильных сторон организации для того, чтобы получить отдачу от возможностей, которые появились во внешней среде. Для тех пар, которые оказались на поле «СЛВ», стратегия должна быть построена таким образом, чтобы за счёт появившихся возможностей попытаться преодолеть имеющиеся в организации слабости. Если пара находится на поле «СИУ», то стратегия должна предполагать использование силы организации для устранения угроз. Наконец, для пар, находящихся на поле «СЛУ», организация должна выработать такую стратегию, которая позволила бы ей избавиться как от слабости, так и попытаться предотвратить нависшую над ней угрозу.

Рассмотрим стратегию SWOT для ООО «ТД Промэкспо».

Вырабатывая стратегии, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если её использует конкурент. Или наоборот, удачно предотвращённая угроза может создать у организации дополнительную сильную сторону в том случае, если конкуренты не устранили эту же угрозу.

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренние	<p>Высокие значения показателей эффективности;</p> <p>Высококвалифицированный персонал;</p> <p>Захват смежных сегментов – изучение ситуаций переключений потребителей;</p> <p>Оперативная деятельность.</p>	<p>Менеджмент;</p> <p>Изношенность оборудования;</p> <p>Слабый имидж продукции.</p> <p>Слабая реклама.</p> <p>Нет корпоративной культуры.</p> <p>Отсутствие стратегии.</p> <p>Низкая мотивация сотрудников.</p>
	Возможности	Угрозы
Внешние	<p>Рост спроса у потребителей;</p> <p>Качество продукции;</p> <p>Способность испытывать инновационные возможности;</p> <p>Новые виды продукции;</p> <p>Новые технологии;</p> <p>Новые потребности;</p> <p>Дополнительные услуги;</p> <p>Увеличение рекламы.</p>	<p>Изменение курса валют;</p> <p>Нестабильность законопроектной базы;</p> <p>Интенсивность конкуренции;</p> <p>Экономическая ситуация;</p>

Рисунок 1.3 – Матрица SWOT для ООО «ТД Промэкспо».

На основе выделенных парных зависимостей разработаем возможные стратегии развития организации, которые представлены в таблице 1.1

Таблица 1.1 – Возможные стратегии развития.

Название поля	Вырабатываемые стратегии
«СИБ»	Выход на новые рынки за счёт внедрения новых продуктов хлебобулочных изделий. Укрепление предприятием своих позиций на российском рынке как продуктов нефтегазопереработки, так и пищевых продуктов за счёт привлечения новых потребителей.
«СИУ»	Увеличение числа высококвалифицированных специалистов Совершенствование политики ценообразования.
«СЛВ»	Создание отдела стратегического планирования. Совершенствование отдела качества. Повышение уровня хозяйственной самостоятельности.
«СЛУ»	Привлечение новых специалистов в области планирования и учёта издержек.

Из выводов, приведённых в таблице 1.1, явно прослеживается стратегия роста. Рост не только обеспечивает потенциал для увеличения прибыльности, но и в силу того, что перед компанией встают всё новые задачи, успешное решение которых вознаграждается, способствует повышению жизнеспособности организации. В конце концов, ориентация на рост вызывает больший интерес и генерирует более сильные стимулы, чем увеличение производительности посредством упрощения организации, сокращения её размеров.

Стратегия роста хорошо применима для организаций, которые существуют относительно долго, у них имеется основа, от которой они могут оттолкнуться, и наработки, которые они имеют возможность использовать.

Данное положение подтверждается: значительным ростом объёма оказываемых услуг; то, что деятельность ООО «Промэкспо» нацелена на рост, свидетельствуют данные таблицы по основным заказчикам и данные таблицы по

основным видам оказываемых ремонтных услуг; стратегия роста явно прослеживается и в пирамиде стратегического планирования – где одной из задач является увеличение доли рынка до 80%; ориентацию на рост подтверждают и данные матрицы SWOT. Но при реализации стратегии роста необходимо помнить о том, что производственные мощности предприятия не безграничны, и не забывать постоянно, прослеживать изменения коэффициентов износа, годности, выбытия..

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРОМЭКСПО»

Анализ финансово-экономического состояния предприятия проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Анализ абсолютных показателей - это изучение данных, представленных в бухгалтерской отчетности: определение состава имущества предприятия, структуры финансовых вложений, источников формирования собственного капитала, оценка размера заемных средств, объема выручки от продаж, размера прибыли и др.

Горизонтальный (временной) анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей баланса или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы роста (прироста).

Вертикальный (структурный) анализ проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей, т. е. выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем, итоговом показателе (выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом).

Трендовый (динамический) анализ основан на сравнении каждой позиции отчетности за ряд лет и определении тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя без учета случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда проводится перспективный, прогнозный анализ.

Ведущим методом анализа финансово-экономического состояния является расчет финансовых (аналитических) коэффициентов, необходимый различным группам пользователей: акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам и др. Анализ таких коэффициентов (относительных показателей) - это расчет

соотношении между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение их взаимосвязей.

Известны десятки относительных показателей, но для удобства пользования они объединены в несколько групп: ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности, характеристики структуры имущества.

Информационной базой для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия служит бухгалтерская отчетность.

Финансовая бухгалтерская отчетность состоит из нескольких образующих единое целое отчетных документов:

- бухгалтерского баланса, форма №1;
- отчета о прибылях и убытках, форма №2;
- отчета о движении капитала, форма №3;
- отчета о движении денежных средств, форма №4;
- приложения к бухгалтерскому балансу, форма №5.

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Промэкспо» были использованы годовые бухгалтерские отчеты: за 2011 год, 2012 год, 2013 год.

Структура анализа финансово-экономического состояния предприятия состоит из оценки шести основных блок-параметров:

- основных показателей деятельности;
- состава и структуры баланса;
- финансовой устойчивости предприятия;
- ликвидности и платежеспособности предприятия;
- рентабельности;
- деловой активности.

Реализация этих блоков дает наиболее точную и объективную картину текущего экономического состояния предприятия.

2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «Промэкспо»

Анализ основных показателей деятельности имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей. Основой для анализа основных показателей деятельности предприятия является его бухгалтерская отчетность.

Рассчитаем следующие показатели:

- Удельный вес себестоимости в выручке (УВ(С)В):

$$\text{УВ(С)В} = (\text{С/В}) * 100\%, \quad (1)$$

где С – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

В – выручка (нетто) от продаж.

Анализ основных показателей деятельности приведен в таблице 2.1. Графическая интерпретация данной таблицы приведена на рисунке 2.1.

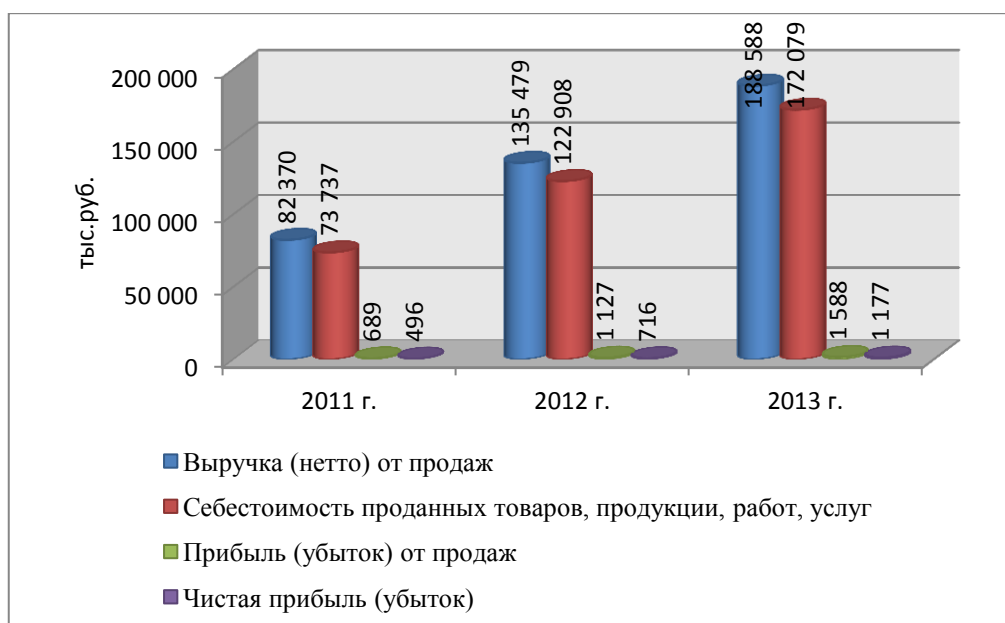


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «Промэкспо»

В 2012 году по сравнению с 2011 годом выручка (нетто) от продаж ООО «Промэкспо» увеличилась с 82370 на 53109 тыс. руб. и составила 135479 тыс. рублей. Себестоимость продукции увеличилось на 49171 тыс. руб. и составила

122908тыс. рублей. Чистая прибыль ООО «Промэкспо» возросла на 220тыс. рублей, что можно рассматривать как положительную тенденцию развития предприятия. Рост выручки (нетто) от продаж в 2012 году связан с увеличением продаж.

В 2013 году по сравнению с 2012 годом выручка (нетто) от продаж ООО «Промэкспо» увеличилась на 53109тыс. руб. и составила 188588тыс. рублей. Себестоимость продукции увеличилась на 4917. и составила 172079тыс. рублей. В целом чистая прибыль ООО «Промэкспо» повысилась на 461тыс. рублей. Увеличение выручки (нетто) от продаж в 2013 году связан с увеличением продаж. Таким образом, мы наблюдаем положительную динамику в деятельности предприятия.

Выручка (нетто) от продаж превышает себестоимость, что можно рассматривать как положительную тенденцию развития предприятия.

На рисунке 2.2 представлен удельный вес себестоимости в выручке за 2011 – 2013 гг.

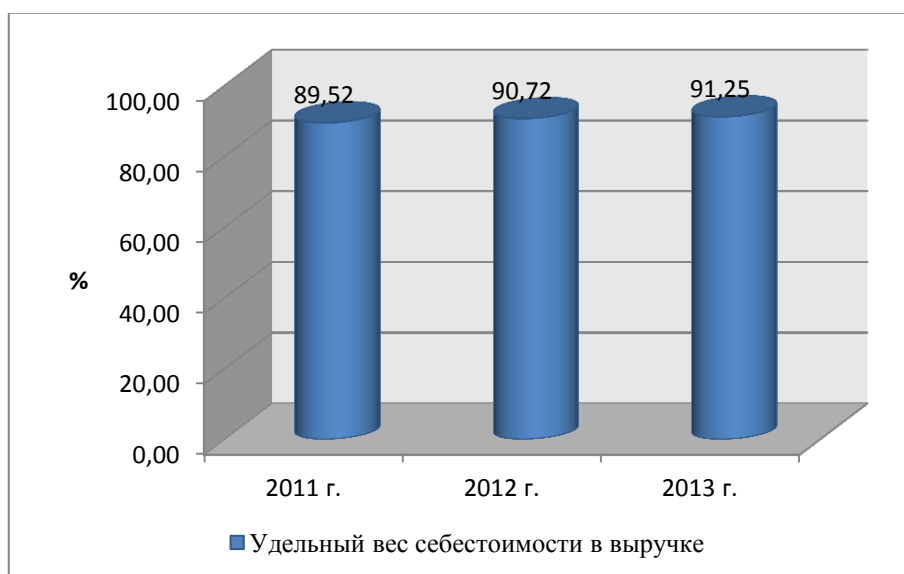


Рисунок 2.2 - Удельный вес себестоимости в выручке

В 2012 году по сравнению с 2011 годом удельный вес себестоимости в выручке увеличился на 1,2 %, что можно рассматривать, как отрицательную тенденцию развития предприятия. В 2012 году по сравнению с 2013 годом удельный вес себестоимости в выручке увеличился на 0,53 %, что рассматривается, как отрицательная тенденция развития предприятия.

Таблица 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «Промэкспо»

Показатели	Единица измерения	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2012 г./ 2011 г.	Отклонение 2013 г./2012 г.	Темп роста (снижения) 2012 г. / 2011 г., %	Темп роста (снижения) 2013 года / 2012 г., %
Выручка (нетто) от продаж	тыс. руб.	82 370	135 479	188 588	53 109	53 109	64,48	39,20
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	тыс. руб.	73 737	122 908	172 079	49 171	49 171	66,68	40,01
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	689	1 127	1 588	438	461	63,57	40,91
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	496	716	1 177	220	461	44,35	64,39
Удельный вес себестоимости в выручке	%	89,52	90,72	91,25	1	1	-	-

2.2 Анализ состава и структуры баланса ООО «Промэкспо»

2.2.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса ООО «Промэкспо»

Под финансовым положением или состоянием организации понимают ее способность обеспечить процесс хозяйственной деятельности финансовыми ресурсами и возможность соблюдения нормальных финансовых взаимоотношений с работниками организации и другими организациями, банками, бюджетом и т. д.

Чтобы охарактеризовать финансовое состояние предприятия, необходимо оценить размещение, состав и использование средств (активов), а также состояние источников их формирования (пассивов) по принадлежности (собственный или привлеченный капитал) и срокам погашения обязательств (долгосрочные и краткосрочные). Для общей оценки динамики финансового состояния предприятия статьи баланса объединяют в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива). Таким образом получают агрегированный баланс

Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

- 1) стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- 2) иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- 3) мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Далее охарактеризуем изменение мобильной и иммобилизованной частей имущества предприятия. В этом случае учитываем два критерия:

- финансовый – более предпочтителен рост мобильной части оборотных средств (имущества);

- производственный – нужно иметь достаточный минимум внеоборотных активов.

Оценка динамики имущества с точки зрения его мобильной и иммобилизованной частей ООО «Промэкспо» приведена в таблице 2.2.

На конец 2011 года внеоборотные активы составили 3377 руб., в общем имуществе предприятия. Оборотные активы составили 11382 тыс. руб., а их удельный вес составил 77,12 %. Всего активы на конец 2011 года равны 14759тыс. руб. По итогам 2012 гг. внеоборотные активы составили 7788 тыс. руб., что составило 25,41 % от всех активов предприятия. Оборотные активы составляют 22862 тыс. руб, что по сравнению с 2011 г. на 11480тыс. руб. больше. Всего активы на конец 2012г. равны 30650тыс. руб.

На конец 2013 года внеоборотные активы составили 9123тыс. руб., в общем имуществе предприятия. Оборотные активы составили 35590тыс. руб., а их удельный вес составил 79,60 %. Всего активы на конец 2013 года равны 44713тыс. руб. тыс. руб.

Динамика активов ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг. приведена на рисунке 2.3



Рисунок 2.3 – Динамика активов ООО «Промэкспо» за 2011-2013гг.

Более предпочтительным является рост оборотных активов, так как именно они приносят прибыль, в этом и находит свое выражение финансовый критерий.

Однако, необходимо учитывать и производственный критерий, то есть иметь достаточное количество внеоборотных активов. На конец 2011 г. внеоборотные активы составляют 3377. На конец 2012 г., происходит положительная динамика и мы наблюдаем рост внеоборотных активов. На конец 2012 и 2013 г.г. наблюдается рост как внеоборотных, так и оборотных активов, что также можно рассматривать как положительную тенденцию.

Таблица 2.2 - Оценка изменения в мобильной и иммобилизованной частях имущества ООО «Промэкспо»

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Отклонение 2012 г. / 2011 г.		Отклонение 2013 г. / 2012 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	3 377	22,88	7 788	25,41	9 123	20,40	4 411	130,62	1 335	17,14
Основные средства	3 377	22,88	2 781	9,07	3 078	6,88	(596)	-17,65	297	10,68
Прочие внеоборотные активы	-	0,00	5 007	16,34	6 045	13,52	-	-	-	-
Оборотные активы	11 382	77,12	22 862	74,59	35 590	79,60	11 480	100,86	12 728	55,67
Запасы	5 767	39,07	12 096	39,46	15 675	35,06	6 329	109,75	3 579	29,59
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Дебиторская задолженность	5 570	37,74	9 994	32,61	18 279	40,88	4 424	79,43	8 285	82,90
Денежные средства	45	0,30	637	2,08	1 256	2,81	592	1315,56	619	97,17
Прочие оборотные активы	-	0,00	135	0,44	380	0,85	135	-	245	181,48
Всего активы	14 759	100	30 650	100	44 713	100	15 891	107,67	14 063	45,88

Динамика внеоборотных активов ООО «Промэкспо» приведена в таблице 2.2. Графическая интерпретация динамики внеоборотных активов ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг. представлена на рисунке 2.4



Рисунок 2.4 – Динамика внеоборотных активов ООО «Промэкспо» за 2011 - 2013 гг.

Динамика оборотных активов ООО «Промэкспо» приведена в таблице 2.2. Графическая интерпретация динамики оборотных активов ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг. представлена на рисунке 2.5.

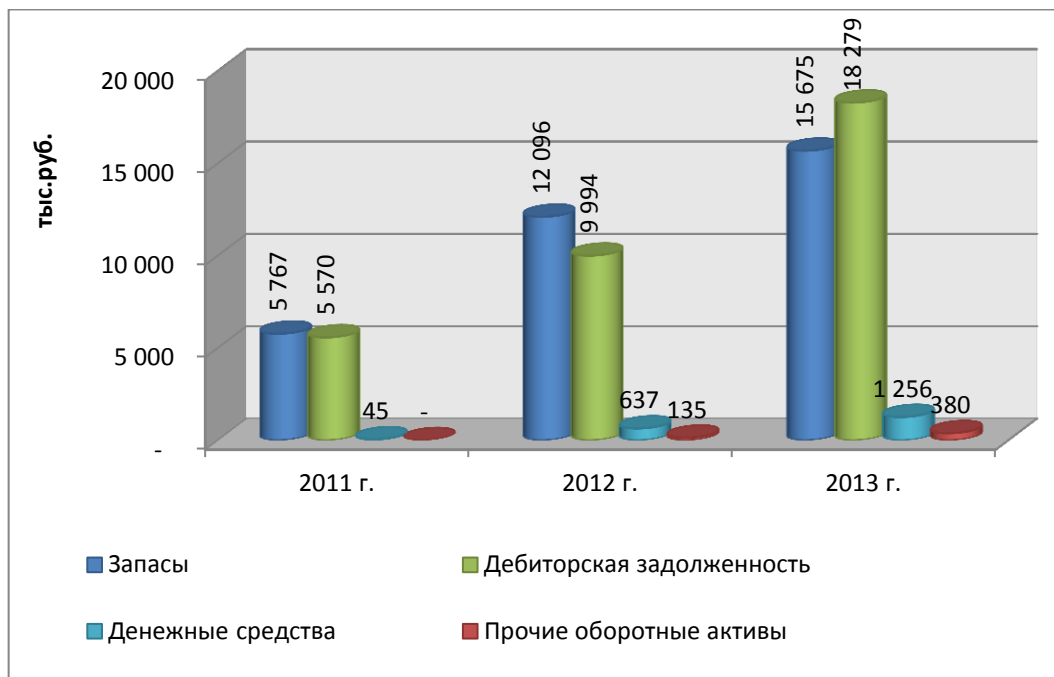


Рисунок 2.5 – Динамика оборотных активов ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг.

На конец 2012 года наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность 32,61%, денежные средства (2,08%). Дебиторская задолженность увеличилась на 4424 тыс. руб. по сравнению с 2011 годом и составила 9994 тыс.руб.

На конец 2013 года наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность (40,88 %), наименьший удельный вес , денежные средства – 2,81 %. Дебиторская задолженность увеличилась на 8285 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом и составила 18279тыс.руб.

2.2.2 Оценка динамики и структуры пассива

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. Эти позиции рассматриваются на данных бухгалтерской отчетности.

Оценка динамики и структуры обязательств с точки зрения его собственной и заемной частей ООО «Промэкспо» приведена в таблице 2.3. Динамика пассивов ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг. представлена на рисунке 2.6.

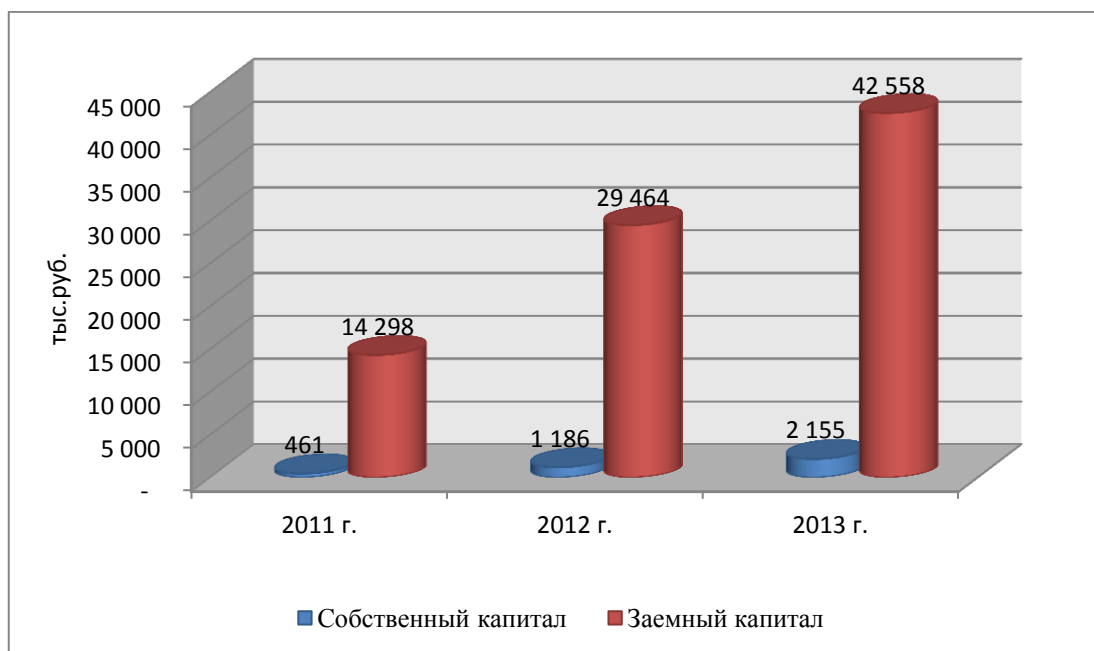


Рисунок 2.6 – Динамика пассивов ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013г.

На конец 2012 года пассивы ООО «Промэкспо» увеличились на 15891тыс. руб. по сравнению с 2011 годом. На конец 2012 года собственный капитал увеличился на 725 тыс. руб. При этом удельный вес заемного капитала предприятия составил 96,13 %. При этом темп изменения собственного капитала на конец 2012 года равен 157,27%, а темп изменения заемного капитала за отчетный период равен 106,07%.

На конец 2013 года пассивы ООО «Промэкспо» увеличились на 14063тыс. руб. по сравнению с 2012 годом. На конец 2013 года собственный капитал возрос до 2 155 тыс. руб. При этом удельный вес заемного капитала предприятия составил 95,18%. При этом темп изменения собственного капитала на конец 2013 года равен 81,70%, а темп изменения заемного капитала за отчетный период равен 44,44%.

Рассмотрим динамику в структуре заемной части обязательств предприятия. Проведем анализ динамики в структуре заемной части обязательств предприятия. Динамика в структуре заемных средств ООО «Промэкспо» приведена в таблице 2.3 и на рисунке 2.7.



Рисунок 2.7 – Структура заемного капитала ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 г.г.

Темп изменения заемных средств на конец 2012 г. составил 106,07%.

Наибольший удельный вес в общей структуре заемных средств на конец 2011 года занимали краткосрочные обязательства (96,04 %), удельный вес долгосрочных обязательств был равен 0,83 %. На конец 2012 г. долгосрочные обязательства предприятия составили 146 тыс. руб., краткосрочные обязательства составили 29318тыс. руб.

Темп изменения заемных средств в 2013 года составил 44,44%.

Наибольший удельный вес в общей структуре заемных средств на конец 2013 года занимали краткосрочные обязательства (94,73 %), удельный вес долгосрочных обязательств был равен 0,45 %. Наибольший удельный вес в рамках долгосрочных обязательств занимают отложенные налоговые обязательства. В рамках краткосрочных обязательств наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность.

Рассмотрим состав и динамику структуру заемного капитала ООО «Промэкспо». Состав и динамика структуры заемного капитала представлены в таблице 2.4.

Динамика кредиторской задолженности ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг. приведена на рисунке 2.8.

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность на конец 2012 года увеличилась на 13517 тыс. руб., по сравнению со значением данного показателя на конец 2011 года. Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности ООО «Промэкспо» на конец 2012 года занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками (85,41%), задолженность по налогам и сборам (1,91%), задолженность перед персоналом организации (0,83%), задолженность перед государственными внебюджетными фондами (4,98 %)



Рисунок 2.8. Динамика кредиторской задолженности ООО «Промэкспо» за 2011 -2013 гг.

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность на конец 2013 года увеличилась на 12174тыс. руб., по сравнению с значением данного показателя на конец 2012 года. Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности ООО «Промэкспо» на конец 2013 года занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками (84,44%), задолженность по налогам и сборам (2,95%), задолженность перед персоналом организации (0,81%), задолженность перед государственными внебюджетными фондами (4,62 %)

Таблица 2.3 – Оценка изменения состава и структуры пассива баланса ООО «Промэкспо»

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Отклонение 2012 г. / 2011 г.		Отклонение 2013 г. / 2012 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал, в том числе:	461	3,12	1 186	3,87	2 155	4,82	725	157,27	969	81,70
Нераспределённая прибыль прошлых лет	461	3,12	1 186	3,87	2 155	4,82	725	157,27	(1 186)	81,70
Заемный капитал, в том числе:	14 298	96,88	29 464	96,13	42 558	95,18	15 166	106,07	13 094	44,44
Долгосрочный обязательства	123	0,83	146	0,48	201	0,45	23	18,70	55	37,67
Краткосрочные обязательства	14 175	96,04	29 318	95,65	42 357	94,73	15 143	106,83	13 039	44,47
Всего пассивы	14 759	100	30 650	100	44 713	100	15 891	107,67	14 063	45,88

Таблица 2.4 – Состав и динамика структуры заемного капитала ООО «Промэкспо»

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Отклонение 2012 г. / 2011 г.		Отклонение 2012 г. / 2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства, в том числе:	123	0,86	146	0,50	201	0,47	23	18,70	55	37,67
Займы и кредиты		0,00		0,00		0,00	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	123	0,86	146	0,50	201	0,47	23	18,70	55	37,67
Краткосрочные обязательства, в том числе:	14 175	99,14	29 318	99,50	42 357	99,53	15 143	106,83	13 039	44,47
Займы и кредиты	9	0,06	1 635	5,55	2 500	5,87	1 626	18066,67	865	52,91
Кредиторская задолженность, в том числе:	14 166	99,08	27 683	93,96	39 857	93,65	13 517	95,42	12 174	43,98
поставщики и подрядчики	12 185	85,22	25 165	85,41	35 938	84,44	12 980	106,52	10 773	42,81
задолженность перед персоналом организации	167	1,17	245	0,83	344	0,81	78	46,71	99	40,41
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1 349	9,43	1 466	4,98	1 966	4,62	117	8,67	(1 466)	-
задолженность по налогам и сборам	342	2,39	564	1,91	1 254	2,95	222	64,91	690	122,34
прочие кредиторы	123	0,86	243	0,82	355	0,83	120	97,56	112	46,09
прочие обязательства	-	-	-	0,00	-	0,00	-	-	-	-
Всего заемный капитал	14 298	100	29 464	100	42 558	100	15 166	106,07	13 094	44,44

2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-хозяйственного состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость — это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие направления хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия, к повышению его устойчивости.

2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное пополнение запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя, соответствие или несоответствие средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

- Наличие собственных оборотных средств – определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

$$E_c = I_c - F, \quad (2)$$

где E_c – наличие собственных оборотных средств;

I_c – источники собственных средств;

F - основные средства и вложения.

- Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат – рассчитывается как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_T = E_c + K_T = (I_c + K_T) - F, \quad (3)$$

где E_T – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

K_T – долгосрочные кредиты и заемные средства.

- Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат – рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_{\Sigma} = E_T + K_t = (I_c + K_T + K_t) - F, \quad (4)$$

где E_{Σ} – общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат;

K_t – краткосрочные кредиты и займы.

На основе этих трех показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственной деятельности, рассчитываются величины, дающие оценку размера источников для покрытия запасов и затрат:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (5)$$

где Z – запасы и затраты (сырье и материалы – строка 211 Бухгалтерского баланса, расходы будущих периодов – строка 216 Бухгалтерского баланса).

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$\pm E_T = E_T - Z = (E_c + K_T) - Z, \quad (6)$$

- излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm E_{\Sigma} = E_{\Sigma} - Z = (E_c + K_T + K_t) - Z, \quad (7)$$

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ($\pm E_c$, $\pm E_t$, $\pm E_\Sigma$) являются базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Данные показатели отражены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В тыс.руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2012г./2011г.	Отклонение 2013г./2012
Источники собственных средств, I_c	461	1 186	2 155	725	969
Основные средства и вложения, F	3 377	2 781	3 078	(596)	297
Наличие собственных оборотных средств, E_c	(2 916)	(1 595)	(923)	1 321	672
Долгосрочные пассивы, K_t	123	146	201	23	55
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат, E_T	(2 793)	(1 449)	(722)	1 344	727
Краткосрочные пассивы, K_t	14 175	29 318	42 357	15 143	13 039
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат, E_{Σ}	11 382	27 869	41 635	16 487	13 766
Общая величина запасов и затрат, Z	5 767	12 096	15 675	16 487	3 579
Излишек или недостаток собственных оборотных средств, $\pm E_c$	(8 683)	(13 691)	(16 598)	(5 008)	(2 907)
Излишек или недостаток собственных оборотных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат, $\pm E_T$	(8 560)	(13 545)	(16 397)	(4 985)	(2 852)
Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат, $\pm E_{\Sigma}$	5 615	15 773	25 960	10 158	10 187
Трехкомпонентный показатель, S	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	-	-

Трехкомпонентный показатель $S=(\pm E_c; \pm E_m; \pm E_\Sigma)$ является базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Выделяются четыре основных типа финансовой устойчивости предприятия:

1) Абсолютная устойчивость финансового состояния показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредиторов. Этот тип ситуации встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости и отвечает следующим условиям: $S=(1;1;1)$, т.е.

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_m < 0; \\ \pm E_\Sigma \geq 0. \end{cases} \quad (8)$$

2) Нормальная устойчивость финансового состояния – предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность. Гарантирует платежеспособность предприятия: $S=(0;1;1)$, т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_m \geq 0; \\ \pm E_\Sigma \geq 0. \end{cases} \quad (9)$$

3) Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации: $S=(0;0;1)$, т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_m < 0; \\ \pm E_\Sigma \geq 0. \end{cases} \quad (10)$$

4) Кризисное финансовое состояние – это грань банкротства: наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженностей и неспособность погасить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства: $S=(0;0;0)$, т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_m < 0; \\ \pm E_\Sigma < 0. \end{cases} \quad (11)$$

На конец 2011 года ООО «Промэкспо» имело неустойчивое финансовое состояние, так как $\pm E_c < 0$, $\pm E_t < 0$, $\pm E_\Sigma \geq 0$, но при этом у него всё же сохранялась возможность улучшения ситуации за счет ускорения оборачиваемости запасов и пополнения источников собственных средств.

На конец 2012 года ООО «Промэкспо» имело неустойчивое финансовое состояние, так как $+E_c < 0$, $+E_t < 0$, $+E_\Sigma \geq 0$, но при этом у него всё же сохранялась возможность улучшения ситуации за счет ускорения оборачиваемости запасов и пополнения источников собственных средств.

На конец 2013 года ООО «Промэкспо» имело неустойчивое финансовое состояние, так как $+E_c < 0$, $+E_t < 0$, $+E_\Sigma \geq 0$, но при этом у него всё же сохранялась возможность улучшения ситуации за счет ускорения оборачиваемости запасов и пополнения источников собственных средств.

2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

В условиях рыночной экономики весьма важное значение приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников. Величина собственного капитала $\frac{3}{4}$ это запас финансовой устойчивости предприятия при том условии, что она превышает величину заемного капитала.

Финансовая устойчивость оценивается по соотношению собственного и заемного капитала, по темпам накопления собственного капитала в результате текущей и финансовой деятельности, соотношению мобильных и иммобилизованных средств предприятия, по степени обеспеченности материальных оборотных средств собственным капиталом.

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой относительных показателей финансовых коэффициентов (ratio). Они рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и

пассива баланса. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за несколько лет.

В качестве базисных величин могут быть использованы значения показателей данного предприятия за прошлый год, среднеотраслевые значения показателей, значения показателей наиболее перспективных предприятий. Кроме того, в качестве базы сравнения могут служить теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных оценок величины, характеризующие оптимальные или критические (пороговые), с точки зрения устойчивости финансового состояния, значения показателей.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с) – показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств:

$$Кз/с = (Кт+Кt)/Ис, \quad (12)$$

где Кт – долгосрочные кредиты и займы;

Кt - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность;

Ис – общая величина собственных средств предприятия.

- Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств (Кд/к) – показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$Кд/к = Кт/Кt. \quad (13)$$

- Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Ко) – показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия:

$$Ко = Ес /Ra, \quad (14)$$

где Ra – общая величина оборотных средств предприятия.

- Коэффициент маневренности (Км) – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в

оборотные средства, какая часть капитализирована. Она определяется по формуле:

$$K_m = E_c / I_c \quad (15)$$

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости для ООО «Промэкспо» приведены в таблице 2.6. Динамика показателей финансовой устойчивости представлена на рисунке 2.9.

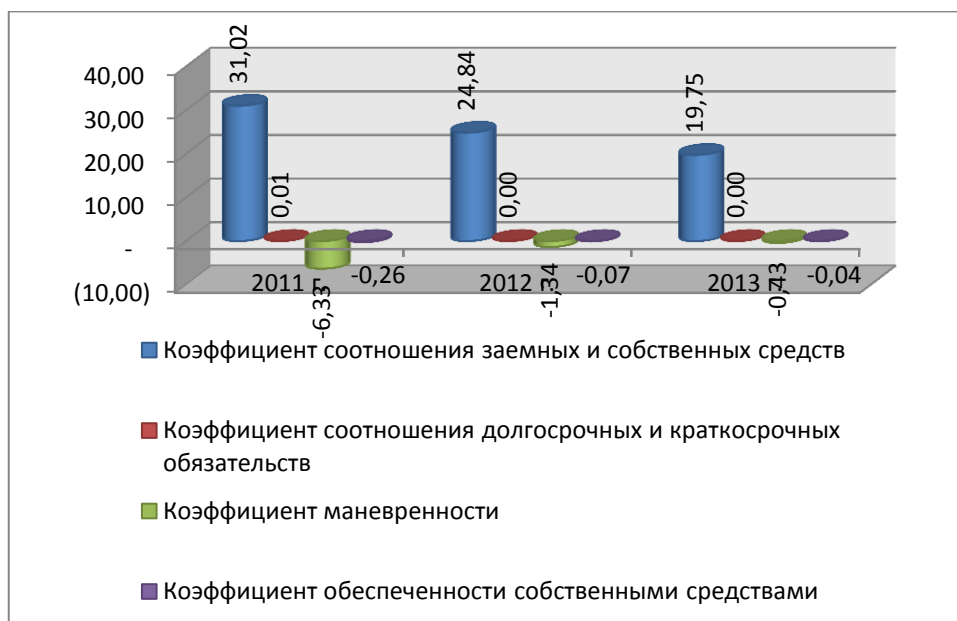


Рисунок 2.9 - Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг.

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «Промэкспо» на конец 2011 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств для ООО «Промэкспо» составлял 31,02. Это означает высокую зависимость предприятия от внешних источников, потерю финансовой устойчивости.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств для ООО «Промэкспо» составлял 0,01, значит, удельный вес в общей сумме кредитных ресурсов, используемых предприятием, занимают краткосрочные обязательства. Данная тенденция наблюдается на протяжении всего анализируемого периода.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «Промэкспо» составлял $-0,26$, следовательно, предприятие не способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Отрицательное значение данного показателя объясняется отрицательным значением собственных оборотных средств предприятия, которое обусловлено превышения темпа роста оборотных активов над собственными средствами предприятия.

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «Промэкспо» на конец 2012 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств для ООО «Промэкспо» составил $24,84$. Это означает, что предприятие финансирует свою деятельность не только за счет собственных средств. Использование кредитов и займов в деятельности предприятия говорит о том, что предприятие нуждается во внешнем финансирование. Динамика данного показателя означает, что политика предприятия направлена на снижение его зависимости от внешнего финансирования.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «Промэкспо» составлял $-0,07$, следовательно, предприятие не способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Отрицательное значение данного показателя объясняется отрицательным значением собственных оборотных средств предприятия, которое обусловлено превышения темпа роста оборотных активов над собственными средствами предприятия.

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «Промэкспо» на конец 2013 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств для ООО «Промэкспо» составил $19,75$. Это означает, что предприятие финансирует свою деятельность не только за счет собственных средств. Использование кредитов и займов в деятельности предприятия говорит о том, что предприятие нуждается во внешнем финансирование. Динамика данного показателя означает, что политика предприятия направлена на снижение его зависимости от внешнего финансирования.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «Промэкспо» составил -0,04, следовательно, предприятие не способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Отрицательное значение данного показателя объясняется отрицательным значением собственных оборотных средств предприятия, которое обусловлено превышения темпа роста оборотных активов над собственными средствами предприятия.

Об ухудшении активов свидетельствуют такие признаки, как увеличение доли неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей и т. д.

Таблица 2.6 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости ООО «Промэкспо»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2012г./2011г.	Отклонение 2013г./2012
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	31,02	24,84	19,75	- 6,17	- 5,09
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	0,01	0,00	0,00	- 0,00	- 0,00
Коэффициент маневренности	-6,33	-1,34	-0,43	4,98	0,92
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,26	-0,07	-0,04	0,19	0,03

2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, то есть, анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

2.4.1 Оценка ликвидности баланса

Анализ ликвидности баланса проводится в связи с условиями финансовых ограничений и необходимостью оценки платежеспособности (кредитоспособности) организации. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Данный анализ заключается в

сравнении средств по активу, сгруппированных по скорости их превращения в денежные средства (т.е. по степени их ликвидности) и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Платежеспособность организации предполагает способность своевременно осуществлять платежи с взаимодействующими субъектами. Платежеспособность является важнейшим условием кредитоспособности, которая означает наличие у организации предпосылок для получения кредита, способность возратить его в срок.

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

А1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятий и краткосрочные финансовые вложения (стр. 1250 + стр. 1240 Баланса);

А2 - быстрореализуемые активы. Дебиторская задолженность и прочие активы (стр. 1260 + стр. 1230 Баланса);

А3 - медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи из разд. II баланса «Оборотные активы» (стр. 1210 + стр. 1220 Баланса);

А4 - труднореализуемые активы. Это статьи разд. I баланса «Внеоборотные активы» (стр. 1100 Баланса).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 - наиболее краткосрочные обязательства. К ним относятся статьи «Кредиторская задолженность» и «Прочие краткосрочные пассивы» (стр. 1520 + стр. 1550);

П2 - краткосрочные пассивы. Разд. V баланса «Краткосрочные обязательства» (стр. 1510);

П3 - долгосрочные пассивы. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400);

П4- постоянные пассивы. Статьи разд. III баланса «Капитал и резервы» (стр. 1300).

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$\begin{cases} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \leq П4. \end{cases} \quad (16)$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств ($E_c = I_c - F$). Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление $A1 - П1$ и $A2 - П2$ позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение $A3 - П3$ отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Проанализируем данные показатели для ООО «Промэкспо» на конец 2011 года. Величина наиболее ликвидных активов ($A1$) составляла 45тыс. руб., быстрореализуемых активов ($A2$) равнялась 5570тыс. руб., медленно реализуемых активов ($A3$) составляла 5767 тыс. руб., а значение труднореализуемых активов ($A4$) было равно 3377 тыс. руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства ($П1$) составляли 14166 тыс. руб., краткосрочные пассивы ($П2$) – 9 тыс., долгосрочные пассивы ($П3$) – 123 тыс. руб., а постоянные пассивы ($П4$) были равны 461 тыс. руб.

На конец 2012 года величина наиболее ликвидных активов ($A1$) составила 637 тыс. руб., быстрореализуемых ($A2$) активов равна 10129 тыс. руб., медленно

реализуемых активов (А3) составила 12096 тыс. руб., а значение труднореализуемых активов (А4) составило 7788 тыс. руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства (П1) составили 27683 тыс. руб., краткосрочные пассивы (П2) – 1635 тыс. руб., и долгосрочные пассивы (П3) составили 146 тыс. руб., а постоянные пассивы (П4) равны 1186 тыс. руб.

На конец 2013 года величина наиболее ликвидных активов (А1) составила 12 56 тыс. руб., быстрореализуемых (А2) активов равна 18659 тыс. руб., медленно реализуемых активов (А3) составила 15675 тыс. руб., а значение труднореализуемых активов (А4) стало равно 9123 тыс. руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства (П1) составили 39857 тыс. руб., краткосрочные пассивы (П2) - 2500 тыс. руб., долгосрочные пассивы (П3) – 201 тыс. руб., а постоянные пассивы (П4) составили 2 155 тыс. руб.

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2011 года:

45тыс. руб. (А1) < 14166тыс. руб. (П1);

5570 тыс. руб. (А2) > 9 тыс. руб. (П2);

5767 тыс. руб. (А3) > 123 тыс. руб. (П3);

3377 тыс. руб. (А4) > 461 тыс. руб. (П4).

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2012 года:

637тыс. руб. (А1) < 27683 тыс. руб. (П1);

10129 тыс. руб. (А2) > 1635 тыс. руб. (П2);

12096 тыс. руб. (А3) > 146 тыс. руб. (П3);

7788 тыс. руб. (А4) > 1186 тыс. руб. (П4).

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2013 года:

1256тыс. руб. (А1) < 39857тыс. руб. (П1);

18659 тыс. руб. (А2) > 2500 тыс. руб. (П2);

15675 тыс. руб. (А3) > 201 тыс. руб. (П3);

9123 тыс. руб. (А4) > 2155 тыс. руб. (П4).

Условие абсолютной ликвидности за весь анализируемый период 2011 - 2013 гг. не выполняется, то есть денежных средств предприятию не хватало для покрытия наиболее краткосрочных обязательств, а именно – кредиторской задолженности. Также наблюдался недостаток собственных средств предприятия для покрытия труднореализуемых активов (основных средств).

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2011 года:

$$(A1+A2) \geq (П1+П2) \quad (17)$$

$$5615 \text{ тыс. руб. } (A1+A2) < 14175 \text{ тыс. руб. } (П1+П2).$$

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2012 года:

$$10766 \text{ тыс. руб. } (A1+A2) < 29318 \text{ тыс. руб. } (П1+П2).$$

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2013 года:

$$19915 \text{ тыс. руб. } (A1+A2) < 42357 \text{ тыс. руб. } (П1+П2).$$

Условие срочной ликвидности за весь анализируемый период 2011 - 2013 гг. не выполняется. Денежных средств предприятия, а также дебиторской задолженности не хватало для покрытия краткосрочных обязательств (кредиторской задолженности).

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2011 года:

$$(A3) \geq (П3) \quad (18)$$

$$5767 \text{ тыс. руб. } (A3) > 123 \text{ тыс. руб. } (П3).$$

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2012 года:

$$12096 \text{ тыс. руб. } (A3) > 146 \text{ тыс. руб. } (П3).$$

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2013 года:

$$15675 \text{ тыс. руб. } (A3) > 201 \text{ тыс. руб. } (П3).$$

Условие долгосрочной ликвидности за весь анализируемый период 2011 - 2013 гг. выполняется. Величина производственных запасов и НДС по приобретенным ценностям покрывает долгосрочные заемные средства. Данная ситуация объясняется тем, что предприятия не использует долгосрочные кредиты в качестве источника капитала для обеспечения имущества.

2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета - оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа; коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности - для банков, коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности предприятия:

- Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$) – показывает достаточность оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами:

$$K_{тл} = Ra/Kt, \quad (19)$$

где Ra – текущие активы (оборотные средства);

Kt - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

- Коэффициент критической (срочной) ликвидности ($K_{кл}$) – показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$K_{кл} = (D+r_a)/Kt, \quad (20)$$

где D – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

r_a – дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев.

- Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) – показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса:

$$\text{Кал} = \text{Д} / \text{Кт} \quad (21)$$

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности ООО «Промэкспо» приведены в таблице 2.7. Динамика показателей ликвидности ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 представлена на рисунке 2.10

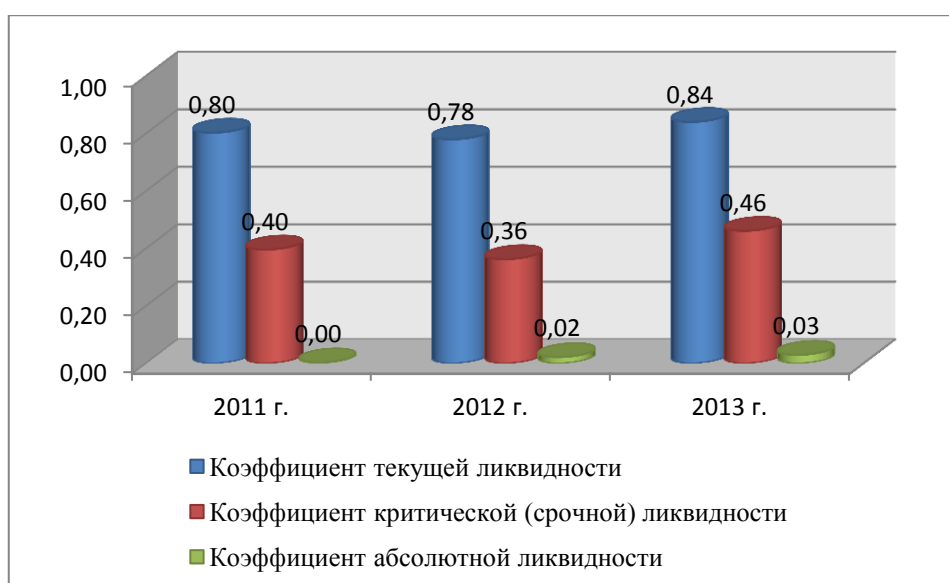


Рисунок 2.10 - Динамика показателей ликвидности ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг.

На конец 2011 года коэффициент текущей ликвидности составлял 0,80, то есть предприятию не было достаточно своих оборотных средств, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Коэффициент критической (срочной) ликвидности был равен 0,40. Коэффициент абсолютной ликвидности составлял 0,00.

На конец 2012 года коэффициент текущей ликвидности составлял 0,78, произошло снижение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом на 0,02, за счет превышения темпов роста кредиторской задолженности над оборотным капиталом. Коэффициент критической (срочной) ликвидности стал

равен 0,36, данный снизился на 0,04, за счет превышения темпов роста кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью предприятия. Данный показатель указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчётов. Коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,02, произошло увеличение данного показателя, следовательно, платежеспособность предприятия за отчетный период увеличилась.

На конец 2013 года коэффициент текущей ликвидности составлял 0,84, произошло увеличение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом за счет уменьшения темпов роста кредиторской задолженности предприятия по сравнению с оборотным капиталом. Увеличение данного показателя, свидетельствует об положительной тенденции развития предприятия. Коэффициент критической (срочной) ликвидности стал равен 0,46, данный показатель повысился, то есть происходит более быстрое обращение наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов. Коэффициент абсолютной ликвидности в отчетном периоде составил 0,03, что свидетельствует о его незначительном росте.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить весьма приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

Об ухудшении активов свидетельствуют такие признаки, как увеличение доли неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей и т. д.

Таблица 2.7 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности ООО «Промэкспо»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2012г./2011г.	Отклонение 2013г./2012
Коэффициент текущей ликвидности	0,80	0,78	0,84	-0,02	0,06
Коэффициент критической (срочной) ликвидности	0,40	0,36	0,46	-0,03	0,10
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,02	0,03	0,02	0,01

2.5 Оценка деловой активности ООО «Промэкспо»

Об эффективности использования предприятием своих средств судят по различным показателям деловой активности. Данную группу показателей еще называют показателями оценки оборачиваемости активов, коэффициентами использования активов или коэффициентами управления активами, а также показателями оценки результатов хозяйственной деятельности, объединив с показателями рентабельности.

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т.п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

- Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Ооб):

$$\text{Ооб} = V/\text{Раср}, \quad (22)$$

где Раср – средняя за период величина оборотных средств.

V - выручка от продажи продукции (работ, услуг);

- Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (Омсп):

$$\text{Омсп} = V/Z_{\text{сп}}, \quad (23)$$

где Z_{сп} – средняя за период величина запасов и затрат.

- Средний срок оборота материальных оборотных средств (См. сп):

$$\text{См. сп} = 365/\text{Омсп}, \quad (24)$$

- Средний срок оборота дебиторской задолженности (Сд/з):

$$\text{Сд/з} = 365/\text{Од/з}, \quad (25)$$

- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Од/з):

$$\text{Од/з} = V/\text{гаср}, \quad (26)$$

где гаср – средняя за период дебиторская задолженность.

- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ок/з):

$$\text{Ок/з} = V/\text{грсп}, \quad (27)$$

где грсп – средняя за период кредиторская задолженность.

- Средний срок оборота кредиторской задолженности (Ск/з):

$$\text{Ск/з} = 365 / \text{Ок/з}, \quad (28)$$

Показатели деловой активности ООО «Промэкспо» представлены в таблице 2.8.

2.8 - Показатели деловой активности ООО «Промэкспо»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2012г./2011г.	Отклонение 2013г./2012
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	7,24	5,93	11,57	-1,31	5,64
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	14,28	11,20	26,27	-3,08	15,07
Средний срок оборота материальных оборотных средств, дн.	25,55	32,59	13,90	7,03	-18,69
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	14,79	13,56	22,52	-1,23	8,97
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дн.	24,68	26,93	16,21	2,24	-10,72
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,81	4,89	10,33	-0,92	5,44
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дн	62,77	74,58	35,33	11,81	-39,25

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2012г./2011г.	Отклонение 2013г./2012
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	7,24	5,93	5,30	-1,31	-0,63
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	14,28	11,20	12,03	-3,08	0,83
Средний срок оборота материальных оборотных средств, дн.	25,55	32,59	30,34	7,03	-2,25
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	14,79	13,56	10,32	-1,23	-3,24
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дн.	24,68	26,93	35,38	2,24	8,45
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,81	4,89	4,73	-0,92	-0,16
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дн	62,77	74,58	77,14	11,81	2,56

На конец 2012 года коэффициент оборачиваемости оборотных средств уменьшился на 1,31 и составил 5,93.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств уменьшился на 3,08 и составил 11,20, то есть уменьшилась скорость оборота запасов и затрат, число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму.

Средний срок оборота материальных оборотных средств увеличился на 7,03 и составил 32,59 дней.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшился на 1,23 и составил 13,56, значит, число оборотов коммерческого кредита за период, предоставляемого предприятие уменьшилось. Следовательно, произошло уменьшение оборачиваемости и ухудшение расчетов с дебиторами.

Средний срок оборота дебиторской задолженности увеличился на 2,24 дня и составил 26,93 дня, данный показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях, увеличение показателя рассматривается как отрицательная тенденция.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности уменьшился на 0,92 и составил 4,89, данный показатель дает представление о скорости оборота задолженности предприятия, снижение благоприятно сказывается на ликвидности предприятия.

Средний срок оборота кредиторской задолженности показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. За отчетный период произошло увеличение данного показателя на 11,81 дня, и составил 74,58 дня., то есть ускорение оборачиваемости, увеличение периода, характеризуется как благоприятная тенденция.

На конец 2013 года коэффициент оборачиваемости оборотных средств уменьшился на 0,63 и составил 5,30, данное уменьшение объясняется уменьшением скорости оборота отдельных видов оборотных средств предприятия.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств увеличился на 0,83 и составил 12,03, то есть повысилась скорость оборота запасов и затрат, число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму.

Средний срок оборота материальных оборотных средств спал на 2,25 дней и составил 30,34 дней.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшился на 3,24 и составил 10,32, значит, число оборотов коммерческого кредита за период, предоставляемого предприятием уменьшилось. Следовательно, произошло уменьшение оборачиваемости и ухудшение расчетов с дебиторами.

Средний срок оборота дебиторской задолженности увеличился на 8,45 дня и составил 35,38 дней, данный показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях, увеличение показателя рассматривается как отрицательная тенденция.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности уменьшился на 0,16 и составил 4,73, данный показатель дает представление о скорости оборота задолженности предприятия, уменьшение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия.

Средний срок оборота кредиторской задолженности показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. За отчетный период произошло увеличение данного показателя на 2,56 и составил 77,14 то есть ускорение оборачиваемости, уменьшение периода, характеризуется как благоприятная тенденция.

2.6 Оценка рентабельности ООО «Промэкспо»

Рентабельность - один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой

сфере проявляется прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Являясь показателем эффективности, рентабельность определяется соотношением результата и затрат. В качестве результата в данном случае используется тот или иной показатель прибыли. А затраты могут быть представлены себестоимостью, стоимостью имущества или отдельных его видов, размером авансируемого капитала. Поэтому основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели доходности продукции. Рассчитываются на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство (рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности);

- показатели доходности имущества предприятия. Формируются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества (рентабельность всего капитала, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов);

- показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала).

Ниже показан расчет основных показателей, характеризующих рентабельность предприятия.

При формулировании конечных выводов при анализе финансово-экономического состояния предприятия необходимо учитывать следующие особенности показателей рентабельности.

1. Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели рентабельности не отражают. Поэтому снижение уровня рентабельности в рассматриваемом периоде не всегда следует расценивать как негативную тенденцию.

2. Числитель и знаменатель показателя выражены в денежной форме, но разной покупательной способности и ликвидности. Числитель показателя - прибыль. Она динамична, в ней отражается уровень цен, количество произведенной продукции, результаты деятельности за истекший период. Знаменателем показателя в некоторых формулах может быть или собственный капитал (Ис), или внеоборотные активы (F). Хотя они и имеют стоимостную оценку, но это учетная стоимость (зафиксированная в учетной документации), которая может существенно отличаться от текущей (рыночной) оценки.

3. Высокому уровню рентабельности чаще всего соответствует большой риск и неустойчивость на рынке. Поэтому желание повысить платежеспособность, финансовую устойчивость предприятия может достигаться снижением эффективности его работы.

- Рентабельность продаж (Rn):

$$R_n = (P_p/V) * 100\%, \quad (29)$$

где P_p – прибыль от продаж (работ, услуг);

V - выручка от продажи продукции (работ, услуг).

- Рентабельность реализованной продукции (Rp):

$$R_p = (P_p/Z) * 100\%, \quad (30)$$

где Z – себестоимость реализации продукции (работ, услуг).

- Рентабельность всего капитала предприятия (Rк):

$$R_k = (P_{\text{ч}}/V_{\text{ср}}) * 100\%, \quad (31)$$

где $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль после уплаты налога на прибыль.

$V_{\text{ср}}$ – средний за период итог баланса.

- Рентабельность производственных фондов:

$$R_{\text{пф}} = P_{\text{ч}} / (F_o + F_{\text{об}}) \quad (32)$$

где F_o - средняя за период стоимость основных производственных фондов;

$F_{\text{об}}$ - средние остатки за период оборотных средств предприятия.

Рентабельность производственных фондов показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

- Рентабельность собственного капитала:

$$R_{ск} = (P_{ч} / Ис_{ср}) \quad (33)$$

Данный показатель отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Основным критерий при оценке уровня котировки акций на бирже.

Показатели рентабельности ООО «Промэкспо» приведены в таблице 2.9. Динамика показателей рентабельности ООО «Промэкспо» за 2011 – 2013 гг. представлена на рисунке 2.11.

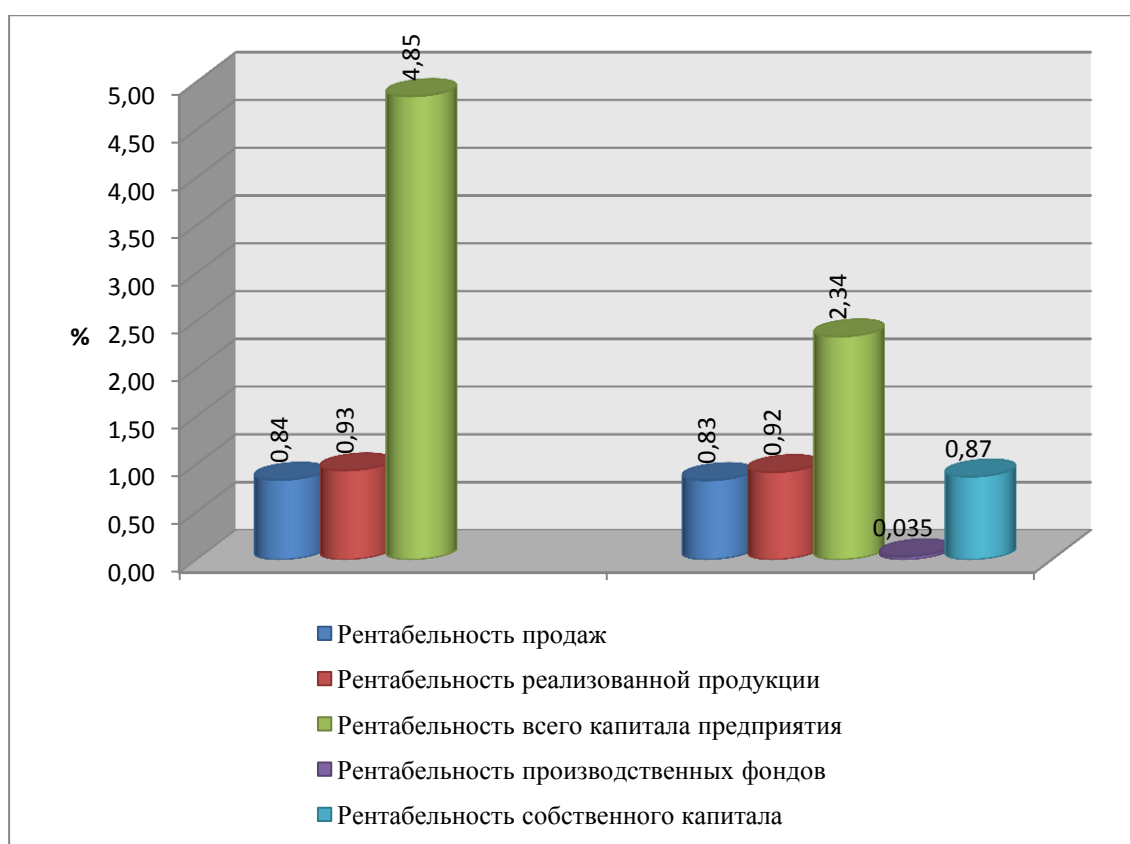


Рисунок 2.11 Показатели рентабельности ООО «Промэкспо» 2011-2013г.

Таблица 2.9 - Показатели рентабельности ООО «Промэкспо»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2012г./2011г.	Отклонение 2013г./2012
Рентабельность продаж	0,84	0,83	0,84	0,00	0,01
Рентабельность реализованной продукции	0,93	0,92	0,92	-0,02	0,01
Рентабельность всего капитала предприятия	4,85	2,34	2,63	-2,52	0,30
Рентабельность производственных фондов	-	0,035	0,036	0,035	-0,001
Рентабельность собственного капитала	-	0,87	0,70	0,87	0,17

В конце 2012 года рентабельность продаж уменьшилась на 0,01% и составила 0,83%, данный показатель показывает доходность организации, то есть, сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли. Такое изменение объясняется тем, что темпы роста выручки от продаж в 2012 году опережали темпы роста прибыли от продаж. Данный показатель напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство.

Рентабельность реализованной продукции уменьшилась на 0,01 % и составила 0,92 %. Данный показатель дает представление о прибыли от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж.

Рентабельность всего капитала предприятия уменьшилась на 2,51% и составила 4,85 %, определяет эффективность всего имущества предприятия. Значение показателя не превышает ставку процента по банковскому кредиту – 12 %, что не позволяет сделать вывод об эффективности его деятельности.

Рентабельность производственных фондов отражает эффективность использования оборотных и внеоборотных активов. Рентабельность в 2012 году составляла 0,035%; Чем выше показатель рентабельности производственных фондов, тем быстрее движутся материалы и деньги.

Общая рентабельность финансово-хозяйственной деятельности ООО «Промэкспо» в 2012 году составила 0,87%

В конце 2013 года рентабельность продаж увеличилась на 0,01% и составила 0,84%, данный показатель показывает доходность организации, то есть, сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли. Данный показатель напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство.

Рентабельность реализованной продукции осталась без изменений. Данный показатель дает представление о прибыли от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж.

Рентабельность всего капитала предприятия увеличилась на 0,29% и составила 2,63%, показатель определяет эффективность всего имущества предприятия. Значение показателя не превышает ставку процента по банковскому кредиту, что не позволяет сделать вывод об эффективности его деятельности.

Рентабельность производственных фондов по в 2013 увеличился и составил 0,036%.

Общая рентабельность финансово-хозяйственной деятельности ООО «Промэкспо» в 2013 снизилась, по сравнению с 2012 годом снизилась и составила 0,70%

Это означает снижение эффективности использования средств, принадлежащих собственникам предприятия.

Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели не отражают, поэтому снижение уровня рентабельности в рассматриваемом периоде не всегда следует расценивать как негативную тенденцию. В данном случае наблюдается снижение показателей рентабельности всего капитала предприятия, основных производственных фондов и собственного капитала.

Столь низкое значение показателей рентабельности объясняется тем, что предприятие является достаточно молодым, а также имеет место оптимизация налогообложения предприятия.

2.7 Анализ затратности функционирования ООО «Промэкспо»

Любая коммерческая организация в процессе своей деятельности несет определенные расходы. Например, сюда относятся содержание помещений, коммунальные платежи, заработная плата персонала, ЕСН и так далее.

При формировании расходов по обычным видам деятельности согласно пункту 8

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат, при этом перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Затраты ООО «Промэкспо» приведены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Затраты ООО «Промэкспо»

В руб.

Затраты	2011 год	%	2012 год	%	2013 год	%	Изменение(+;-)	
							в % (2012г. к 2011г.)	в % (2013г. к 2012)
Амортизация	-		75402,71	0,36	192845,28	0,7	0,36	0,34
Кредиты и займы	3343018,11	24,8	1538738,89	7,3	2244127,1	7,9	-17,5	0,6
Расчеты с подотчетными лицами	421800	3,1	902917,57	4,3	1779357,86	6,3	1,2	2
Затраты на оплату труда	1180779,37	8,8	1803078,36	8,6	2367952,11	8,4	-0,2	-0,2
Запасные части	15897,97	0,1	3090	0,01	-		-0,09	0,01
Расходы на продажу	8000218,23	59,4	12040636,38	57,5	16750765,76	59,7	-1,9	2,2
Топливо	46217,58	0,3	148766,84	0,7	413497,42	1,5	0,4	0,8
Прочие материалы	386786,83	2,9	1940162,67	9,3	2341091,45	8,3	6,4	-1
Прочие затраты	64450,11	0,5	2495356,97	11,9	1962488,14	7	11,4	-4,9
Итого затрат	13459168,2	100	20948150	100	28052125	100	-	-

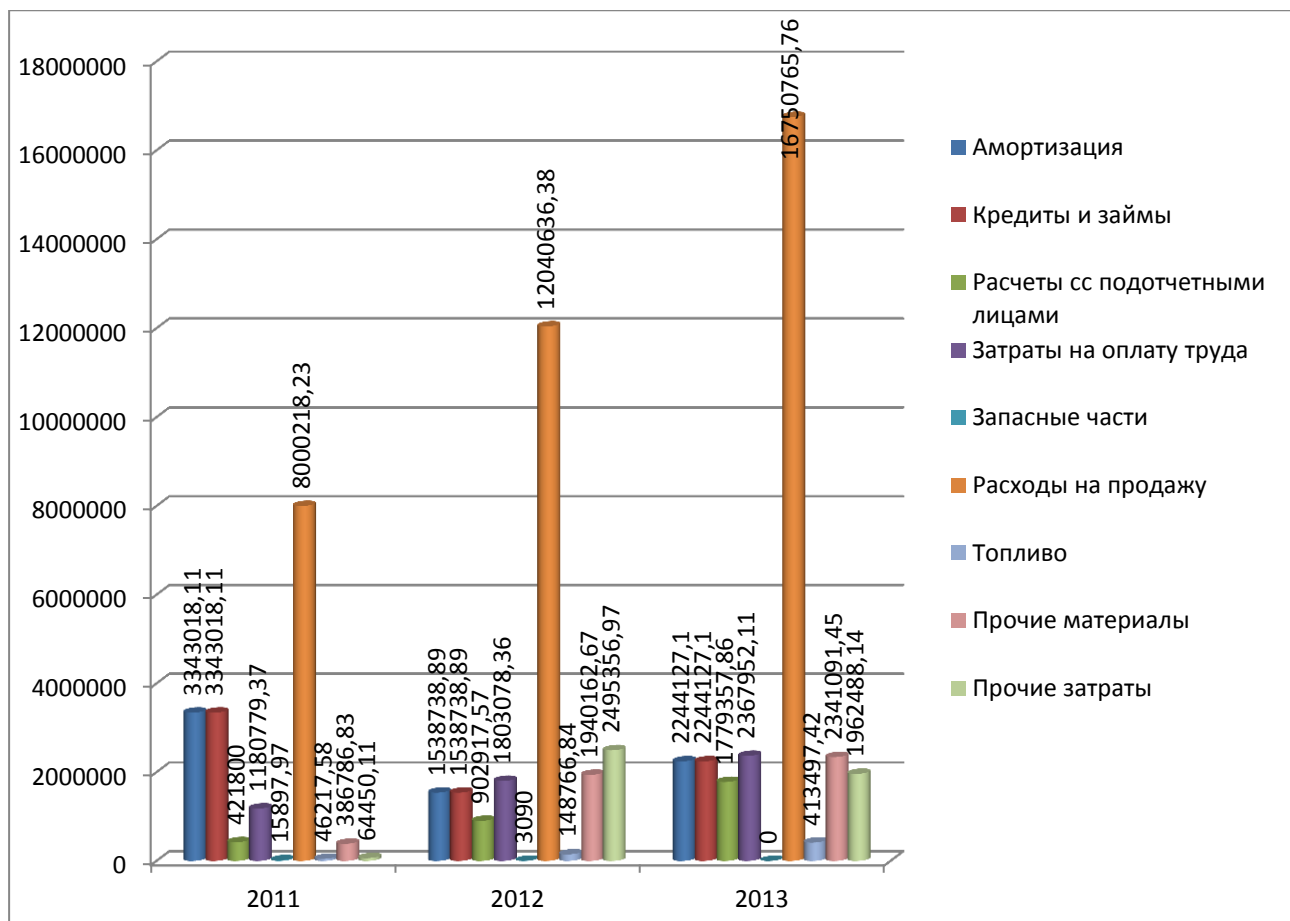


Рисунок 2.11– Динамика затрат ОАО «Промэкспо» за 2011-2013 гг.

Из таблицы видно, что общее количество затрат в 2012 году увеличилось на 7488981,8 руб., в 2013 году увеличилась на 7103975 руб.. Основную часть затрат занимают расходы на продажу – их доля в 2011 году составила 59,4%, в 2012 году -57,5% и в 2013 году- 59,7%. Доля затрат на топливо в 2012 году увеличилась на 102549,26, в 2013 году увеличилась на 264730,58, что является отрицательным фактором. Доля затрат на оплату труда в 2012 году увеличилась на 622298,99, а в 2013 году увеличилась на 564873,75. Доля амортизации увеличилась в динамике с 2012 по 2013 год на 117442,57. Доля затрат на кредиты и займы в динамике с 2011 по 2012 г. уменьшилась на 1804279,22, с 2012 по 2013 г. увеличилась на 705388,21., что является отрицательным фактором. Затраты на расчеты с подотчетными лицами в динамике с 2011г. по 2012 г. увеличились на 481117,57, с

2012 по 2013 г. увеличились на 876440,29. Доля затрат на запасные части в 2012 году снизилась на 12807,97, а в 2013 году равна 0. Затраты на прочие материалы в динамике с 2011г. по 2012 г. увеличились на 1553375,84, с 2012 по 2013 г. увеличились на 400928,78. Доля затрат на прочие затраты в с 2011 по 2012 г. увеличилась на 2430906,86 с 2012 по 2013 г. уменьшилась на 532868,83, что является положительным фактором.

2.8 Оценка стоимости предприятия

Оценку действующих предприятий осуществляют с позиции трех подходов: затратного, доходного и сравнительного. Каждый из подходов выделяет особые характеристики предприятия, однако их совместное применение позволяет достаточно объективно определить величину стоимости действующего предприятия.

Затратный подход основан на определении реальной стоимости активов предприятия. Он наиболее применим для оценки объектов специального назначения, нового строительства, в целях страхования. Наиболее применяемые методы в рамках затратного подхода – метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости. Метод чистых активов позволяет определить стоимость предприятия как разность между рыночной стоимостью всех активов предприятия и его обязательствами. В отличие от метода чистых активов, метод ликвидационной стоимости используется при прекращении деятельности предприятия.

Доходный подход является наиболее часто применяемым в мировой практике оценки, поскольку он учитывает перспективы развития предприятия и основывается на прогнозе будущих доходов и расходов. В рамках доходного подхода выделяют два основных метода: метод капитализации и метод дисконтирования денежных потоков. Суть этих методов в том, чтобы привести величину будущих прибылей предприятия к настоящему моменту времени, т.е.

определить сегодняшнюю цену будущих доходов. Метод дисконтирования денежных потоков применяется тогда, когда в прогнозном периоде доходы и расходы значительно изменяются в течение указанного периода, если же величина прибыли предприятия примерно постоянна, то применяется метод капитализации.

Сравнительный подход может использоваться только тогда, когда существует достаточно полная и достоверная информация о рынке акций компаний (предприятий), аналогичных оцениваемому, либо о сделках с предприятиями-аналогами. Выделяют три основных метода в рамках сравнительного подхода: метод рынка капитала, метод сделок, метод отраслевых коэффициентов. Метод рынка капитала основан на рыночных ценах акций компаний-аналогов, метод сделок основан на анализе сделок с контрольными пакетами акций сходных предприятий, метод отраслевых коэффициентов позволяет рассчитывать стоимость предприятия по формулам, выведенным на основе отраслевой статистики. В связи с неразвитостью фондового рынка России, и отсутствием достоверной информации по предприятиям-аналогам, применение сравнительного подхода затруднено.

Согласование результатов является заключительным этапом сравнения оценок, полученных на основе указанных подходов и сведение полученных стоимостных показателей к единой рыночной стоимости объекта оценки.

2.9 Затратный подход в оценке стоимости предприятия

Затратный (имущественный) подход в оценке бизнеса рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Однако, балансовая стоимость активов и обязательств предприятия вследствие инфляции, изменений конъюнктуры рынка, используемых методов учета, как правило, не соответствует рыночной стоимости. Поэтому необходимо провести корректировку баланса предприятия. Для осуществления этого предварительно проводится оценка

обоснованной рыночной стоимости каждого актива баланса в отдельности, затем определяется текущая стоимость обязательств и, наконец, из обоснованной рыночной стоимости суммы активов предприятия вычитается текущая стоимость всех его обязательств. Результат показывает оценочную стоимость собственного капитала предприятия.

Базовой формулой в затратном подходе является:

собственный капитал = активы – обязательства*

Затратный подход представлен двумя основными методами:

- методом стоимости чистых активов;
- методом ликвидационной стоимости.

В данном отчёте использован метод стоимости чистых активов.

Расчёт методом стоимости чистых активов включает несколько этапов.

1. Изучаются отчетный баланс и другая финансовая документация фирмы. Если финансовая документация не подтверждена аудитором, оценщик вправе сделать это сам или пригласить независимого аудитора. В баланс вносятся поправки. Составляется уточненный баланс.

2. Составляется так называемый экономический баланс. Экономический баланс отличается от бухгалтерского тем, что элементы актива и пассива пересчитываются по рыночным ценам:

- нематериальные активы значатся в активе баланса по цене приобретения за вычетом износа (начисленной амортизации). Рыночная цена, во-первых, не учитывает определенных формальностей в определении стоимости актива, которые часто допускаются в практике приобретения нематериальных активов производственными предприятиями; во-вторых, она учитывает реальное экономическое старение актива. В процессе составления экономического баланса определенная часть нематериальных активов может быть признана утратившими свою стоимость. По другим определяется оставшийся срок жизни (контрактная жизнь — время, остающееся до окончания договора; экономическая жизнь — потеря стоимости актива

вследствие изменения конъюнктуры рынка). Уровень износа определяется наименьшим сроком жизни;

- оценка рыночной стоимости материальных активов производится методами оценки недвижимости, оборудования и других основных активов. Используются главным образом рыночный и затратный подход. Наиболее распространенным стандартом стоимости является стоимость замещения, учитывающая физическое, функциональное, техническое и экономическое устаревание;

- товарно-материальные запасы анализируются по результатам инвентаризации. Устаревшие неликвидные запасы списываются по ценам возможной реализации за вычетом издержек реализации, включая доходы посредников;

- расходы будущих периодов, если существует связанная с ними выгода, оцениваются по номинальной стоимости;

- дебиторская задолженность анализируется с точки зрения вероятности и сроков ее получения. Безнадежная задолженность списывается. Если по части дебиторской задолженности срок получения составляет несколько месяцев, то в экономическом балансе следует привести (дисконтировать) ее сумму к моменту оценки бизнеса (определить текущую стоимость дебиторской задолженности);

- аналогично дебиторской задолженности корректируется кредиторская задолженность;

- финансовые активы переоцениваются по курсам, действующим на момент оценки бизнеса. Если в состав финансовых активов оцениваемой компании входят акции (доли) других предприятий, не котирующиеся на бирже или на внебиржевом рынке, то оценщику следует оценить их стоимость одним из известных и описанных выше методов;

- по методу избыточной прибыли выделяется и оценивается гудвилл;

- экономический баланс формируется путем изменения стоимости собственного капитала.

3. На основе экономического баланса определяется стоимость активов и стоимость обязательств.

4. Стоимость предприятия равна экономической стоимости активов минус экономическая стоимость обязательств.

Основные средства представлены производственными помещениями, машинами и оборудованием, транспортными средствами, вычислительной техникой.

Степень износа основных средств достаточно высока, в связи с чем их реализация представляется возможной не выше остаточной стоимости.

Учитывая вышеизложенное, к расчёту примем балансовую стоимость этих объектов.

Таким образом, рыночная стоимость внеоборотных активов, принимаемая к расчёту, составит 3078руб.

Запасы, имеющиеся на предприятии, достаточно ликвидные, это в основном сырье и материалы. Учетная стоимость запасов отражает их рыночную стоимость и составляет 15675 руб.

Финансовые активы ООО «Промэкспо» представлены дебиторской задолженностью, НДС по приобретенным ценностям и денежными средствами.

Общая сумма дебиторской задолженности составляет на конец 2013 г. 18279 руб. Дебиторская задолженность состоит из покупателей, заказчиков и прочих дебиторов. Вся задолженность носит текущий характер. Учитывая данный факт, в расчётах будем использовать балансовую величину дебиторской задолженности.

Денежные средства являются абсолютно ликвидными, они составляли на 2013 г. 1256 руб., данная величина и будет учтена в дальнейших расчётах.

Краткосрочная задолженность на конец отчетного периода составляла 42357руб. вся задолженность носит текущий характер. Так как график погашения своих обязательств организацией не представлен, то при расчете рыночной

стоимости чистых активов учитывается вся сумма задолженности без учета ее корректировки.

Расчет стоимости предприятия ООО «Промэкспо» методом чистых активов приведен ниже в таблице.

Таблица 2.11 – Расчет стоимости чистых активов ООО «Промэкспо»

Наименование показателя	Код строки бухгалтерского баланса	На конец отчетного периода	Рыночная стоимость
I АКТИВЫ			
1. Нематериальные активы	1110		
2. Основные средства	1130	3078	3078
4. Доходные вложения в материальные ценности	1140		
5. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	1150+1240		
6. Прочие внеоборотные активы	1170	6045	6045
7. Запасы	1210	15675	15675
8. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220		
9. Дебиторская задолженность	1230	18279	18279
10. Денежные средства	1250	1256	1256
11. Прочие оборотные активы	1260	380	380
12. Итого активы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 1 - 11)		44713	44713
II ПАССИВЫ			
13. Долгосрочные заемные средства	1410		
14. Прочие долгосрочные обязательства	1450		
15. Краткосрочные заемные средства	1510	2500	2500
16. Кредиторская задолженность	1520	39857	39857
17. Резервы предстоящих расходов	1540-1430		
18. Прочие обязательства	1550		
19. Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 13 - 18)		42357	42357
20. Стоимость чистых активов общества (итого активы, принимаемые к расчету (стр. 12) минус итога пассивы, принимаемые к расчету (стр. 19))		2356	2356

Рыночная стоимость ООО «Промэкспо» полученная затратным подходом (методом чистых активов) составляет на текущий момент: 2356000 (два миллиона триста пятьдесят шесть тысяч) рублей.

2.10 Доходный подход в оценке стоимости предприятия

2.10.1 Процесс оценки методом дисконтирования денежных потоков

При приобретении предприятия встает вопрос о цене, которую за него можно заплатить. Потенциальный покупатель никогда не заплатит больше, чем размер дохода, который данный бизнес принесет ему в будущем. Этот принцип и лежит в основе доходного подхода в оценке предприятия (акций). Доходный подход позволяет сопоставить текущие затраты по приобретению предприятия с будущими доходами, учитывая факторы времени и риска, который характерен для данного бизнеса. Кроме того, результаты, полученные с помощью доходного подхода, могут помочь руководителям предприятий выявлять проблемы, препятствующие развитию предприятия, принимать решения, увеличивающие доход и стоимость компании, а для владельцев – служить оценкой работы управляющих.

Сравнивая результаты оценки стоимости предприятия, полученные доходным подходом, с результатами, определенными другими подходами можно сделать определенные выводы:

- Если стоимость предприятия, определенная затратным подходом значительно меньше, то, возможно, что бизнес может стать привлекательным объектом для потенциальных конкурентов из других отраслей;

- значительное превышение стоимости предприятия, определенной затратным подходом, говорит о том, что предприятие необходимо либо реструктурировать, либо ликвидировать.

Расчет стоимости может быть осуществлен посредством метода прямой капитализации доходов или анализа дисконтированных денежных потоков. В

зависимости от конкретных обстоятельств может быть применен либо один из этих методов, либо оба.

В проводимой оценке выбран метод дисконтирования денежных потоков.

Процедура расчета методом дисконтирования денежных потоков включает в себя следующие этапы:

1. анализ доходов;
2. расчет ставки дисконтирования;
3. расчет стоимости продажи объекта в постпрогнозный период;
4. расчет рыночной стоимости объекта.

Ниже представлено обоснование использованных прогнозов доходов и расходов, анализ ставки дисконтирования, а также других предположений, реализованных в доходном подходе.

2.10.2 Анализ доходов

Прогнозирование доходов ООО «Промэкспо» проводилось на основе представленной бухгалтерской отчетности. Данные о выручке и себестоимости организации за последний год представлены ниже в таблице 2.12.

Таблица 2.12 Данные о выручке и себестоимости организации за 2013г.

Наименование показателя	Аналогичный период предыдущего года	За отчетный период	Темп роста, %
Выручка	135 479	188 588	139
Себестоимость, включая коммерческие и управленческие расходы	122 908	172 079	140
Прибыль от продаж	1 127	1 588	141
Чистая прибыль	716	1 177	164
Рентабельность, %	0,5	0,6	101

Проанализировав данные представленной таблицы, оценщиками были приняты следующие параметры денежного потока:

- 1) долгосрочный темп роста выручки от реализации составил 139%.
- 2) величина выручки в первый прогнозный период –262137,3 руб. (рассчитывается как уровень выручки за отчетный период 2013 года умноженный на долгосрочный темп роста).
- 3) уровень рентабельности принимается как минимально достигнутая величина по итогам деятельности отчетного периода 2013 года –0,6%.

2.10.3 Расчет ставки дисконтирования и коэффициента капитализации

Ставка дисконтирования отражает складывающуюся на рынке норму отдачи на капиталовложения с учетом риска инвестирования.

Для определения ставки дисконтирования используют модель оценки капитальных активов (Capital Asset Pricing Model), которая предполагает, что инвестор стремится получить доход, превышающий доходность застрахованных от риска государственных ценных бумаг.

Под ставкой дисконтирования понимается ставка дохода, используемая для пересчета денежных сумм, подлежащих уплате или получению в будущем, к текущей стоимости. Таким образом, ставка дисконтирования используется для определения суммы, которую инвестору нужно заплатить сейчас (т.е. текущей стоимости), чтобы в будущем получить право на прогнозируемый поток платежей (денежный поток). Ставка дисконтирования применительно к оценке бизнеса определяется как ставка дохода, которую требует инвестор при покупке будущих денежных потоков с учетом риска их возможного неполучения.

Под риском понимается степень неопределенности, которой характеризуется достижимость некоторых результатов в будущем. Иными словами, при рассмотрении дисконтированного денежного потока риск может быть интерпретирован как вероятность реализуемости прогнозов.

Наиболее употребительный подход к определению ставки дисконтирования для инвестированного капитала состоит в применении модели оценки капитальных активов - CAPM.

CAPM на сегодняшний день общепризнана как эмпирическая математическая модель для определения ставок дисконтирования. CAPM основана на представлении, что инвестор в качестве компенсации за риски стремится к получению дополнительных доходов по сравнению с гарантированными доходами от безрисковых ценных бумаг, таких как валютные облигации РФ. С помощью CAPM делается попытка измерить дополнительный ожидаемый доход для активов на основе трех компонентов: безрисковой ставки дохода, коэффициента бета и рыночной премии за риск.

Уравнение CAPM в простейшем случае записывается в следующем виде:

$$R_e = R_f + \beta(R_m - R_f) \quad (34)$$

где R_e - искомая ставка дисконтирования для инвестированного капитала;

R_f - безрисковая ставка дохода;

β - коэффициент бета;

R_m - среднерыночная доходность (взвешенная доходность по всем акциям, обращающимся на фондовом рынке).

Коэффициент бета, в свою очередь, рассчитывается по формуле:

$$\beta = \frac{\text{cov}(\eta, R_M)}{\sigma_M^2}, \text{ где:} \quad (35)$$

η - среднеотраслевая доходность (взвешенная доходность по акциям предприятий той отрасли экономики, к которой принадлежит оцениваемый бизнес);

σ_M^2 - дисперсия среднерыночной доходности.

С помощью CAPM ставка дисконтирования для конкретной компании (предприятия) определяется как сумма двух величин: безрисковой ставки дохода и рыночной премии, умноженной на коэффициент бета.

Модель основана на предположении, что любая ставка дохода равна ставке дохода, свободной от риска плюс премия за риск. В качестве безрисковой ставки принимается доходность долгосрочных валютных облигаций РФ. Ориентация на долгосрочные правительственные облигации объясняется низким уровнем риска и их высокой ликвидностью.

Метод CAPM основан на использовании метода экспертных оценок большого количества факторов. Ставка дисконтирования зависит от ценообразующих параметров оцениваемого объекта.

С математической точки зрения коэффициент капитализации – это делитель, который применяется для преобразования величины прибыли или денежного потока за один период времени в показатель стоимости.

Для того чтобы принять правильное решение об инвестировании в предприятие, необходимо учесть в ставке дисконтирования все риски, связанные с бизнесом тех или иных предприятий.

Используемая ставка дисконтирования должна в обязательном порядке соответствовать выбранному виду денежного потока. Так, если выбран бездолговой денежный поток, то оценщик должен рассчитать ставку дисконтирования по модели средневзвешенной стоимости капитала. Если же выбран денежный поток для собственного капитала, то ставка дисконтирования может быть рассчитана либо кумулятивным способом (build-up), либо по модели оценки капитальных активов (CAPM – Capital Asset Pricing Model).

Кроме того, следует учитывать тип денежного потока по отношению к инфляции и, если используется реальный денежный поток, то ставка дисконтирования, учитывающая инфляционную составляющую, должна быть скорректирована на величину инфляции по модели Фишера:

$$R = (r - i) / (1 + i) \quad (36)$$

где R – реальная ставка дисконтирования (очищенная от инфляционной составляющей),

r – номинальная ставка дисконтирования,

i – годовой уровень инфляции.

Модель Фишера, как правило, применяется в случае если годовой уровень инфляции более 10%, в противном случае можно использовать упрощенную формулу:

$$R = r - i \quad (37)$$

Для целей оценки конкретного бизнеса с учетом масштаба компании, ее организационно правовой формы и реалий современной российской экономики далее используется модифицированное уравнение CAPM, которое учитывает кроме перечисленных выше дополнительные факторы риска.

Модифицированное уравнение выглядит следующим образом:

$$R_e = R_f + \beta(R_m - R_f) + S1 + S2 + C, \text{ где:} \quad (38)$$

R_e, R_f, R_m, β - имеют прежний смысл и значения;

$S1$ - премия для малых компаний;

$S2$ - премия за риск, характерный для конкретной компании;

C - премия за риск, специфический для инвестиций в России (страновой риск).

Коэффициент бета в странах со стабильной экономикой и развитым фондовым рынком обычно принимает значения в диапазоне от 0,5 до 2,0. Значение бета равное 0,5 для некоторой отрасли означает, что инвестиции в данную отрасль в два раза менее рискованны, чем в среднем по отраслям экономики страны. Значение бета равное 2,0 означает, что инвестиции в отрасль в два раза более рискованны, чем в среднем по отраслям экономики страны. Наконец, коэффициент бета равный 1,0 означает, что риск инвестиций в конкретную отрасль совпадает со среднерыночным значением риска.

Под страновым риском (т.е. риском, связанным с данной страной) понимаются прямые убытки по материальным или финансовым активам, находящимся в данной стране, или непредвиденное снижение доходов по этим активам, обусловленные произошедшими в данной стране событиями макроэкономического, финансового или социально-политического характера,

развитие которых не могли контролировать ни частные предприятия, ни конкретные лица.

Страновой риск анализируется многонациональными компаниями при решении вопроса об инвестициях в зарубежных странах. Количественный расчет величины премии за страновой риск выполняется в два этапа:

- по результатам корреляционного анализа определяются важнейшие факторы, которые оказывают влияние на страновой риск, а также относительные рейтинги (веса) этих факторов;

- для каждого выявленного фактора выполняется экспертная количественная оценка его вклада в суммарный страновой риск.

Безрисковое вложение средств подразумевает то, что инвестор независимо ни от чего получит на вложенный капитал именно тот доход, на который он рассчитывал в момент инвестирования средств. Следует отметить, что, говоря о безрисковости вложений, мы имеем в виду лишь относительное отсутствие риска, а не абсолютное. Действительно, в рамках одной страны трудно найти какой-либо иной инвестиционный объект, дающий больше гарантий получения фиксированного дохода, по сравнению с правительственными облигациями. Таким образом, безрисковое вложение приносит, как правило, какой-то минимальный уровень дохода, достаточный для покрытия уровня инфляции в стране и риска, связанного с вложением в данную страну. В развитых странах в качестве безрисковой ставки оценщики, как правило, используют норму доходности по долгосрочным правительственным облигациям, со сроком погашения через 10-20 лет.

Эффективная доходность погашения долгосрочных валютных облигаций Российской Федерации сроком погашения до 2030 года «Россия – 30» составляет 5,662%.

Риски вложения в оцениваемое предприятие подразделяются на два вида. К первому относятся систематические и несистематические риски, ко второму – статичные и динамичные.

На рынке в целом преобладающим является систематический риск. Систематический риск, описываемый коэффициентом β - уровень колебаний или отклонений в результате деятельности отрасли по отношению к результатам деятельности рынка в целом. Систематический риск связан с колебаниями на рынке ценных бумаг, которые вызваны макроэкономическими и политическим причинами. Систематический риск связан со степенью изменчивости отрасли в экономическом и финансовом плане по сравнению с другими отраслями и конкретного объекта со средними рисками проектов того же типа.

Ниже в таблице содержится анализ ключевых факторов, которые необходимо принимать во внимание при определении уровня риска. Особенности отраслевого рынка определяются особенностями объектов недвижимости и ведения бизнеса. К таким рискам можно отнести риски, связанные с низкой ликвидностью объектов недвижимости, некомпетентным управлением, возможным изменением спроса и предложения, стоимости строительства, административных ограничений на использование объекта и др.

Показатели включают общеэкономические, финансовые, отраслевые и риски, причем - 0,5 .. 0,75 - низкий уровень риска; 0,88 .. 1,25 - средний уровень риска; 1,5 .. 2,00 - высокий уровень риска.

Таблица 2.13- Определение коэффициента β (бета)

Факторы риска	Балл уровня риска
Финансовый риск	
Ликвидность	1,70
Стабильность дохода	1,90
Доходность	1,70
Ожидаемый рост доходов	1,90
Доля на рынке	1,35
Диверсификация клиентуры	1,35
Диверсификация по территории	1,35
Отраслевые факторы	
Регулирование	1,20
Циклический характер производств.	1,10

Конкуренция	1,60
Препятствия к вхождению на рынок	1,35
Капиталоемкость	1,60
Общеэкономические факторы	
Уровень инфляции	1,50
Экономический рост	2,00
Изменение госполитики	1,00
Сумма оценок	22,60
Количество факторов	15,00
Коэффициент β	1,51

Несистематический риск – это риск, связанный с конкретной оцениваемой собственностью и независимый от рисков, распространяющийся на сопоставимые объекты. В данном отчёте поправку на риск вложения в объект оценки принимаем равной 5 %.

Страновой риск (риск инвестирования на территории страны) - прямая потеря физических или финансовых активов наступающая в силу факторов общеэкономического, политического, финансового или социального характера, которые могут повлиять на желание и способность страны, фирм и других заемщиков отвечать по обязательствам внешнего долга.

Анализ риска по стране и Сибирскому региону производится на основе анализа факторов риска, приведенных ниже в таблице

Таблица 2.14 Факторы инвестиционного риска для Сибирского региона Российской Федерации

Факторы риска	Уровень риска, балл
Риск, связанный с активами	
Политика экспроприации	10
Политика национализации	10
Возможность местного финансирования	17
Защита патентов, лицензий, контрактов	10
Социально-экономические риски	
Политическая стабильность	12
Отношение к иностранным инвестициям	10

Положение о праве собственности	12
Общая правовая ситуация	15
Участие государства в управлении	10
Настроение против частного сектора	10
Наличие и стоимость рабочей силы	15
Отношение с сопредельными государствами.	10
Влияние организованной преступности	12
Привилегии для национальных конкурентов	10
Финансовые риски	
Конвертируемость национальной валюты	20
Стабильность национальной валюты	14
Ограничения на капитал и торг. оборот	14
Регулирование цен	14
Емкость рынка	15
Тенденции развития экономики	15
Задолженность	20
Ставки налога	17
Уровень инфляции	17
Сумма баллов	309
Количество факторов	23
Среднее значение	13,4

На основе представленных выше данных определим ставку дисконтирования по следующей формуле:

$$CД = CДб + \beta(CДср - CДб) + Pс \quad (39)$$

В таблице ниже приведено полученное значение ставки дисконтирования.

Таблица 2.15 ставка дисконтирования

β , (%)	1,51
Риск инвестирования в оцениваемое предприятие, (%)	5,00
Безрисковая ставка, (%)	5,66
Региональный риск, (%)	13,40
Итого:	28,6

Осуществим расчёт коэффициента капитализации по формуле:

$$R_{\text{кап.}} = CД - T_p \quad (40)$$

где T_p – долгосрочный темп роста предприятия $139/100=1,39$
 $\sqrt{1,39}=1,18\%$).

Следовательно:

$$R_{\text{кап.}} = 28,6 - 1,18 = 27,42 \%$$

2.10.4 Расчет стоимости продажи объекта в постпрогнозный период

Определение стоимости в постпрогнозный период основано на предпосылке о том, что объект способен приносить доход и по окончании прогнозного периода. Предполагается, что после окончания прогнозного периода доходы объекта стабилизируются, и в остаточный период будут иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или бесконечные равномерные доходы.

В зависимости от перспектив на постпрогнозный период используют тот или иной способ расчета остаточной стоимости:

- Метод расчета по ликвидационной стоимости. Он применяется в том случае, если в постпрогнозный период ожидается полная потеря стоимости объекта;

- Метод предполагаемой продажи, состоящий в пересчете денежного потока в показатели стоимости с помощью специальных коэффициентов, полученных из анализа ретроспективных данных по продажам сопоставимых объектов.

- Модель Гордона. Чистый операционный доход послепрогнозного периода капитализируется в показатели стоимости при помощи коэффициента капитализации, рассчитанного как разница между ставкой дисконта и долгосрочными темпами роста. При отсутствии темпов роста коэффициент капитализации будет равен ставке дисконта. Модель Гордона основана на прогнозе стабильных доходов в остаточный период и предполагает, что величины годового износа и капитальных вложений равны.

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

$$V(\text{term}) = CF(t+1) / R_{\text{кап}}, \quad (41)$$

где $V(\text{term})$ – стоимость в постпрогнозный период;

$CF(t+1)$ – денежный поток доходов за первый год постпрогнозного (остаточного) период.

2.10.5 Расчет рыночной стоимости объекта

Рыночная стоимость бизнеса складывается из двух составляющих: текущей стоимости денежных потоков в течение прогнозного периода и текущего значения стоимости в послепрогнозный период.

Текущая стоимость денежных потоков рассчитывается по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^N \frac{FV_i}{(1+R)^i} \quad (42)$$

где PV – текущая стоимость,

FV_i – денежный поток i -го года,

R – ставка дисконтирования,

N – число лет прогнозного периода.

В таблице, представленной ниже, приведен расчет рыночной стоимости ООО «Промэкспо» методом дисконтирования денежных потоков.

Таблица 2.16 Расчет рыночной стоимости ООО «Промэкспо»

Показатель	2012	2013	Постпрогнозный период
1. Выручка	135479	188588	262137,32
2. Денежный поток доходов	716	1 177	1883,2
3. Ставка дисконтирования	0,286		
4. Коэффициенты дисконтирования	0,778	0,605	0,484
5. Текущая стоимость денежного потока (2×4)	557	712,1	

6.Сумма текущих стоимостей	1269,1	
7.Ставка капитализации	0,2742	
8.Стоимость в постпрогнозный период (6: 7)	4628,4	
9.Текущая стоимость доходов в постпрогножном периоде (8×4)	2240,1	
10.Рыночная стоимость предприятия по доходному подходу (6+9)	3509,2	

Рыночная стоимость ООО «Промэкспо», рассчитанная доходным подходом, составляет: 3509200 рублей (Три миллиона пятьсот девять тысяч двести) рублей.

2.11 Обоснование отказа от использования сравнительного подхода к оценке пакета акций

Сравнительный подход в основном используется там, где имеется достаточная база данных о сделках купли-продажи. Поэтому при оценке стоимости предприятия возможность применения сравнительного подхода зависит от наличия активного рынка, доступности финансовой информации и наличия служб, накапливающих ценовую финансовую информацию. В связи с неразвитостью рынка в России, становится невозможным подбор аналогов для использования сравнительного подхода.

Кроме того, сравнительный подход имеет ряд существенных недостатков: игнорирует перспективы развития предприятия в будущем; получение информации от предприятий-аналогов является довольно сложным процессом; оценщик должен делать сложные корректировки вносить поправки, требующие серьезного обоснования, в итоговую причину и промежуточные расчеты.

Этим и объясняется отказ от использования данного подхода в отношении действующего бизнеса.

2.12 Определение итоговой рыночной стоимости ООО «Промэкспо»

Расчёты рыночной стоимости ООО «Промэкспо» с использованием затратного и доходного подходов дали результаты, имеющие существенное расхождение.

Определение итоговой стоимости объекта оценки должно учитывать преимущества и недостатки использованных подходов, особенности оцениваемого объекта.

Считаем, что доходный подход к оценке является наиболее приемлемым с инвестиционных мотивов: инвестор, вкладывает денежные средства в действующее предприятие, покупает не набор активов, состоящий из зданий, сооружений, оборудования, нематериальных ценностей и т.д., а будущих доходов, который позволит ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. С этой точки зрения все предприятия, к каким бы секторам экономики они не принадлежали, производят один вид товарной продукции – деньги. Учитывая это, и были определены весовые коэффициенты значимости каждого подхода, которые представлены ниже в таблице.

Таблица 2.17 – Рыночная стоимость ООО «Промэкспо»

Подходы	Стоимость по подходам, тыс. руб.	Вес подхода	Взвешенный результат рыночной стоимости, тыс. руб.
Затратный подход	2356000	0,4	94240
Доходный подход	3509200	0,6	2105520
ИТОГО:			2199760

Рыночная стоимость ООО «Промэкспо» округленно равна:

2199760 руб.

(два миллиона сто девяносто девять тысяч семьсот шестьдесят) рублей.

3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ООО «ПРОМЭКСПО».

3.1 Сущность маркетинговой стратегии.

Повышение рыночной стоимости предприятия, находящегося в кризисной ситуации, способствует его подготовке к борьбе за выживание на конкурентном рынке. Процесс оценки бизнеса предприятий служит основанием для выработки его стратегии. Он выявляет альтернативные подходы и определяет, какой из них обеспечит компании максимальную эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную цену. Оценка является одним из этапов реализации процедуры антикризисного управления, которое в свою очередь призвано обеспечить эффективное функционирование предприятия. Оценка стоимости предприятия не только обосновывает разумные цены при купле-продаже бизнеса или оценке его как действующего, но и может быть использована для принятия лучших управленческих решений на предприятии.

Оценочная деятельность состоит в получении представления о стоимости объекта или о величине доли собственника на конкретный момент времени. Бизнес в зависимости от целей оценки и обстоятельств может оцениваться по-разному. Поэтому для проведения оценки требуется точное определение стоимости.

Рыночная стоимость - наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, если стороны действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, и при условии, что на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства

Этот вид стоимости применяется при решении всех вопросов, связанных с федеральными и местными налогами. Именно рыночную стоимость определяют при оценке для целей купли-продажи предприятия или части его активов. Рыночная стоимость является объективной, независимой от желания отдельных

участников рынка недвижимости и отражает реальные экономические условия, складывающиеся на этом рынке.

Для вывода предприятия из кризисного состояния необходима разработка антикризисной инвестиционной стратегии. Суть которой заключается в разработке маркетинговой стратегии.

Маркетинг является одной из самых важных разновидностей экономической и общественной деятельности. Цель маркетинга – повышение качества товаров и услуг, улучшение условий их приобретения, что в свою очередь приведет к повышению уровня жизни в стране, повышению качества жизни.

Маркетинговая деятельность, ее состояние на предприятии ООО «Промэкспо» является актуальной на сегодняшний день, потому что сам процесс маркетинговой деятельности подразумевает систему различных мероприятий, которые после проведения анализа позволяют выбрать оптимальный вариант финансово-хозяйственного развития предприятия в целом.

В настоящее время сектор розничной торговли в развитых странах характеризуется наличием крупномасштабных разветвленных сетей магазинов, принадлежащих могущественным и многоопытным организациям. Розничная торговля включает в себя такие виды деятельности, как личная покупка, пользование финансовыми услугами и даже посещение местной закусочной быстрого обслуживания.. Повседневная причастность маркетинга к столь разнообразным видам деятельности трактуется по-разному и только подчеркивает сложность маркетинговых операций в розничном бизнесе.

Особенностью розничного предприятия является ограниченная зона притягательности для покупателя. Притягательность магазина существенно зависит от его размера и удаленности.

Основные направления маркетинговой деятельности предприятия розничной

Таблица 3.1 - Задачи маркетинга розничной торговли

Задачи маркетинга	Содержание
Разработка маркетинговых стратегий	размещение предприятия; формирование имиджа; создание розничной сети; определение уровня специализации организация новых форм торговли диверсификация деятельности
Проведение маркетинговых исследований	исследование магазинов-конкурентов; исследование работы наиболее известных предприятий торговли; исследование поведения покупателей в торговом зале; исследование рынка поставщиков
Маркетинг закупок	оценка поставщиков по имиджу торговых марок товаров, деловой репутации; разработка политики закупок

Продолжение таблицы 3.1 - Задачи маркетинга розничной торговли

Разработка маркетинга-микса	товарная и ассортиментная политика; марочная политика; ценовая политика; решения по форме продаж; решения по уровню обслуживания; коммуникативная политика; сервисная политика
Организация мерчендайзинга	решения по планировке торгового зала; решения по размещению товаров; решения по дизайну торгового зала

Маркетинг-аудит торговой деятельности	организация ревизии товарного ассортимента; организация работы с претензиями покупателей
Решения по подбору торгового персонала	разработка требований к персоналу; обучение персонала; работа персонала в торговом зале

На данном этапе, на предприятии ООО «Промэкспо» наблюдается неустойчивое финансовое состояние. Данное положение характеризует, то что основным источником покрытия запасов и затрат на предприятии выступает кредиторская задолженность и нарушение платежеспособности. Рост платежеспособности на предприятии вызван ростом дебиторской задолженности, что является отрицательным фактом. Все это показывает анализ финансовой деятельности представленный в главе 2.

С моей точки зрения, для выхода из кризиса необходимо принять уже сегодня следующие решения:

В ООО «Промэкспо» отсутствует маркетолог — отсюда плохо развита реклама продукции, не достаточно широк круг клиентов, не выявлены потребности в ассортименте; отсутствует интернет-магазин; необходимо постоянно выявлять новые возможности предприятия в сфере производства и продажи новых товаров.

Я хочу предложить один из путей выхода из кризиса предприятия — привлечение нового сотрудника, который будет заниматься внедрением новой маркетинговой программы, разработки интернет сайта, а так же его ведение и принятие заявок.. Это я считаю наиболее эффективным методом выхода и сложившегося положения.

Здесь должны решаться почти все вопросы, которые, с моей точки зрения не решаются по причине отсутствия важнейшего звена предприятия во время рыночной экономики.

Главной задачей маркетолога является своевременная реализация намеченных мероприятий и промоакций, создание и развитие интернет-магазина, составление отчетной документации о проделанной им работе.

Таким образом, после внедрения данной маркетинговой программы, должны измениться показатели выручки, за счет расширения клиентской базы и увеличения клиентской активности.

3.2 Организация мини-пекарни на базе действующего предприятия.

Для вывода предприятия из кризисного состояния необходима разработка антикризисной инвестиционной стратегии. Суть которой заключается в открытии мини-пекарни и развития розничной торговли хлебобулочными изделиями.

ООО «ТД Промэкспо», согласно Уставу предприятия, имеет возможность для реализации хлебобулочных изделий. Упрощает процесс и то, что предприятие имеет действующее кафе, что значительно упрощает организацию работы мини-пекарни. На предприятии существует так же необходимое помещение, имеются необходимые документы:

1. Санитарно-эпидемиологическое заключение на производство – оформляется бесплатно в Роспотребнадзоре, но для этого надо предоставить результаты экспертизы;
2. Санитарно-эпидемиологическое заключение на продукцию- также оформляется в Роспотребнадзоре по результатам экспертизы;
3. Сертификат соответствия – выдается Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии;

4. Заключение пожарной инспекции о соответствии требований по пожаробезопасности.

Открытие мини пекарни является видом бизнеса в который потребуются немалые инвестиции на первом этапе. Покупка оборудования, персонал, разрешения и другие начальные затраты потребуют финансовых затрат.

Как правило, практически во всех городах рынок по производству хлеба и различных хлебобулочных изделий уже занят крупными игроками этого рынка. Поэтому первое, на что необходимо сделать упор это качество. Конечно, цена тоже является важным фактором, от которого зависит количество постоянных покупателей, но ведь если качество товара будет низким то от ценовой политики мало, что изменится.

Сбыт товара, который будет производиться в мини пекарне, может быть как через собственный магазин хлебобулочных изделий, так и через другие торговые точки.

Необходимо определить направление развития мини-пекарни. Это может быть очень высокое качество изделий, большой ассортимент пекарни или гибкость и скорость при переходе на производство других типов и сортов хлебобулочных изделий (чуткость к требованиям рынка). В соответствии с выбранным направлением и подбираете оборудование с требуемыми характеристиками.

Следующий момент – это выбор страны производителя. Зарубежные аналоги будут существенно дороже отечественного оборудования. Так, например, немецкие хлебопекарные печи обойдутся вам от 30 тыс. евро. Правда и характеристики у таких печей гораздо лучше. Реже требуют ремонта и в целом более долговечны.

Исходя из возможностей ООО «ТД Промэкспо», мы планируем комбинировать покупку иностранных производителей и отечественных, что позволит нам сократить расходы и сохранить качество продукции.

Проанализировав современный рынок печей для мини-пекарен, я предлагаю приобрести следующее оборудование.

1) Тестомес Pizza Group IFM15 (рис. 3.1) разработан специально для пиццерий, пекарен и кондитерских предприятий. Используется для замеса дрожжевого теста, а также теста для пиццы. Форма и ширина спирального месильного органа обеспечивают качественный замес теста. Крышка дежи, выполненная в виде решетки, позволяет добавлять ингредиенты не останавливая процесс замеса теста и обеспечивает визуальный контроль за процессом.



Рисунок 3.1 Тестомес Pizza Group IFM15

2) При замесе теста очень важно использовать хорошо подготовленную муку – чистую, однородную, обогащенную кислородом. На пекарных предприятиях муку просеивают на надежных и функциональных устройствах

Мукопросеиватель Каскад (рис. 3.2) компактен и легок, его размеры – 402x398x865 мм, вес – 45 кг. Эта модель имеет малую номинальную мощность (всего 0,18 кВт) при использовании 380 В рабочего напряжения, благодаря чему она весьма экономична. Емкость аппарата – 40 литров, дисперсность ячеек сита составляет 1,2 x 1,2 мм. К достоинствам этого оборудования можно отнести и низкую стоимость.



Рисунок 3.2 Мукопросеиватель Каскад

3) Конвекционная печь UNOX XBC 405 E (рис. 3.3) прекрасно подойдет для работы в кафе, барах, ресторанах, кондитерских и пекарнях.

Оборудованная реверсивным вентилятором, печь гарантирует быстрое и равномерное распределение тепла по всему объему камеры, что позволяет приготовить кондитерские и хлебобулочные изделия безупречного качества. Конвекционная печь надежна и безопасна в эксплуатации.



Рисунок 3.3 Конвекционная печь UNOX XBC 405 E

На данном этапе, на предприятии ООО «Промэкспо» наблюдается неустойчивое финансовое состояние. Данное положение характеризует, то что основным источником покрытия запасов и затрат на предприятии выступает кредиторская задолженность и нарушение платежеспособности. Рост

платежеспособности на предприятии вызван ростом дебиторской задолженности, что является отрицательным фактом. Все это показывает анализ финансовой деятельности представленный в главе 2.

С моей точки зрения, для выхода из кризиса необходимо принять уже сегодня следующие решения:

Приобрести необходимое оборудование и запустить работу мини-пекарни.

Нанять необходимый персонал: технолог, пекарь. Мы уже определили, что развитие продаж будет в большей мере зависеть от качества продукции. Этот фактор зависит от квалификации сотрудников, на которую стоит обратить особое внимание.

3.3 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α_t), определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (43)$$

t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$);

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \alpha_t - K \quad (44)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t^+ - затраты, осуществляемые на t -ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

α_t - коэффициент дисконтирования.

Сумма дисконтированных капиталовложений (K), вычисляется по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha_t \quad (45)$$

где K_t - капиталовложения на t -ом шаге.

В случае если ЧДД проекта положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$ИД = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \alpha_t \quad (46)$$

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта (E), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть E находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{1 + E^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{1 + E^t}$$

$$t=0 (1+E)^t \sum_{t=0} (1+E)^t \quad (47)$$

Найденное значение $E_{\text{внд}}$ (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости - это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

3.4 Оценка эффективности применения маркетинговой стратегии

Реализация проекта будет проводиться путем заключения договора на разработку интернет-магазина и его продвижение, прием заказов, заключение договора с рекламным агентством о предоставлении печатной продукции (ценники, листовки, баннеры)

Распространение каталогов промо-акций и листовок по регулярным и тематическим (ценовым). Оформление торгового зала: баннеры, штендеры, информационные таблички по рекомендованным продуктам, соответствующие акциям и специальные ценники.

Баннер, растяжка с предлагаемым ассортиментом и специальные ценники к ежемесячным тематическим ценовым предложениям. Информационные таблички по продукции собственного производства. Внедряется также мобильный маркетинг. Это SMS рассылки по абонентской базе программы лояльности «Промэкспо». Используется для повышения эффективности промо-акций, информируя потребителей о новом продукте, о специальной цене, о проводимой акции и мотивируя на получение дополнительной информации о продукте. Также может выступать дополнительным информационным носителем для проводимых в чековых акций.

Будут применяться специальные клубные карты «Промэкспо», накопив баллы на которой можно в последующем за счет них осуществить покупку необходимого товара. Помимо них компания предлагает и подарочные карты самых разных востребованных номиналов. Она приобретается в самой торговой сети и используется вместо платежного средства на кассе в момент оплаты покупки картой.

Ценовая политика «Промэкспо» нацелена на обеспечение покупателей качественными товарами по справедливым ценам. Проводить ее в жизнь позволяет приоритетная работа с поставщиками продукции. Прямые поставки и закупки товаров в больших объемах значительно

снижают себестоимость продукции. Это позволяет поддерживать приемлемый уровень цен.

Для реализации проекта необходимы капитальные затраты - Стоимость реализации проекта определена с максимально возможной детализацией и в рамках точности, требуемой для проекта : затраты на приобретение компьютера, заключение договора на создание и продвижение интернет-магазина и т.д.

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 130 000 руб. (таблица 3.2).

Таблица 3.2 - Смета капитальных вложений

В руб.

Капитальные вложения	
Основные составляющие	руб.
Компьютер	30 000
Заключение договора на разработку интернет-магазина и его продвижение	100 000
ИТОГО:	130 000

О величине текущих издержек производства дают представление таблицы 3.3

Таблица 3.3 - Текущие издержки производства

В руб.

Текущие издержки				
Наименование	всего	в ом числе		
		постоянные	переменные	
Техподдержка	84 000	84 000		
Заключение договора с рекламным агентством	150 000		150 000	Услуга SMS-оповещения, пластиковые бонусные карты с чипом, печать листовок, каталогов, ценников, буклетов
Затраты на оплату труда	360 000		360 000	Для проведения перевооружения необходимо принять нового работника с месячной заработной платой = 30000 тыс.руб.
Социальные взносы (30%)	108 000		108 000	
Амортизация	6 000	6 000		
Электроэнергия	45 000		45 000	

Общехозяйственные расходы (15%)	106 200	95 100		Ремонт, з/п АУП и т.д
Итого затраты	859 200	185 100	663 000	

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств предприятия.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.4 –3.10.

Таблица 3.4 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Инвестиционная деятельность						
1.1 Затраты на приобретение активов, всего	130,0					130,0
в том числе:						
за счет собственных средств	130,0					130,0
1.2 Поступления от продажи активов						
1.3 Поток реальных средств						
1.3.1 По шагам	-130,0					-130,0
1.3.2 Нарастающим итогом	-130,0	-130,0	-130,0	-130,0	-130,0	-
1.4 Поток дисконтированных средств						
1.4.1 По шагам	-130,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-130,0
1.4.2 Нарастающим итогом	-130,0	-130,0	-130,0	-130,0	-130,0	-

Таблица 3.5 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1 Операционная деятельность.						
1.1 Экономический эффект	9429,4	9429,4	9429,4	9429,4	9429,4	47147
1.2 Издержки без амортизации основных средств	853,2	853,2	853,2	853,2	853,2	4266,0
1.4 Амортизация основных средств	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	30,0
1.5 Прибыль от продаж	8570,2	8570,2	8570,2	8570,2	8570,2	42851,0
1.6 Налог на прибыль (20 %)	1714,0	1714,0	1714,0	1714,0	1714,0	8570,2
1.7 Чистая прибыль	6856,2	6856,2	6856,2	6856,2	6856,2	34280,8
1.8 Поток реальных средств						
1.8.1 По шагам	6 862,2	6 862,2	6 862,2	6 862,2	6 862,2	34310,8
1.8.2 Нарастающим итогом	6 862,2	13 724,3	20 586,5	27 448,6	34 310,8	
1.9 Поток дисконтированных средств						
1.9.1 По шагам	6862,2	5766,5	4845,8	4072,1	3421,9	24968,6
1.9.2 Нарастающим итогом	6862,2	12628,7	17474,5	21546,6	24968,6	

Таблица 3.6- Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1 Инвестиционная и операционная деятельность						
1.1 Поток реальных средств						
1.1.1 По шагам	6732,2	6862,2	6862,2	6862,2	6862,2	34180,8
1.1.2 Нарастающим итогом	6732,2	13594,3	20456,5	27318,6	34180,8	-
1.2 Поток дисконтированных средств						
1.2.1 По шагам	6732,2	5766,5	4845,8	4072,1	3421,9	24838,6
1.2.2 Нарастающим итогом	6732,2	12498,7	17344,5	21416,6	24838,6	-

Таблица 3.7 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1 Финансовая деятельность						
1.1 Собственные средства	130,0					130,0
1.2 Поток реальных средств						
1.2.1 По шагам	130,0	0,0	0,0	0,0	0,0	130,0
1.2.2 Нарастающим итогом	130,0	130,0	130,0	130,0	130,0	

Таблица 3.8- Сальдо денежных потоков

В тыс.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Сальдо денежных потоков						
1.1 Поток реальных средств						
1.1.1 По шагам	6862,2	13724,3	20586,5	27448,6	34310,8	102932,4
1.1.2 Нарастающим итогом	6862,2	20586,5	41173,0	68621,6	102932,4	-

Таблица 3.9 - Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход в тыс. руб.

(ЧДД)

Норма дисконта	Шаг (год) планирования					ЧДД
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
0	6732,2	6862,2	6862,2	6862,2	6862,2	34180,8
0,1	6732,2	6238,3	5671,2	5155,6	4686,9	28484,4
0,2	6732,2	5718,5	4765,4	3971,2	3309,3	24496,7
0,3	6732,2	5278,6	4060,4	3123,4	2402,6	21597,6
0,4	6732,2	4901,5	3501,1	2500,8	1786,3	19422,3
0,5	6732,2	4574,8	3049,8	2033,2	1355,5	17746,0
0,6	6732,2	4288,9	2680,5	1675,3	1047,1	16424,6
0,7	6732,2	4036,6	2374,4	1396,7	821,6	15362,2
0,8	6732,2	3812,3	2118,0	1176,6	653,7	14493,5
0,9	6732,2	3611,7	1900,9	1000,5	526,6	13772,6
1	6732,2	3431,1	1715,5	857,8	428,9	13166,4
1,1	6732,2	3267,7	1556,0	741,0	352,8	12650,8
1,2	6732,2	3119,2	1417,8	644,5	292,9	12207,7
1,3	6732,2	2983,5	1297,2	564,0	245,2	11823,4
1,4	6732,2	2859,2	1191,3	496,4	206,8	11487,4
1,5	6732,2	2744,9	1097,9	439,2	175,7	11191,3
1,6	6732,2	2639,3	1015,1	390,4	150,2	10928,8
1,7	6732,2	2541,5	941,3	348,6	129,1	10694,5

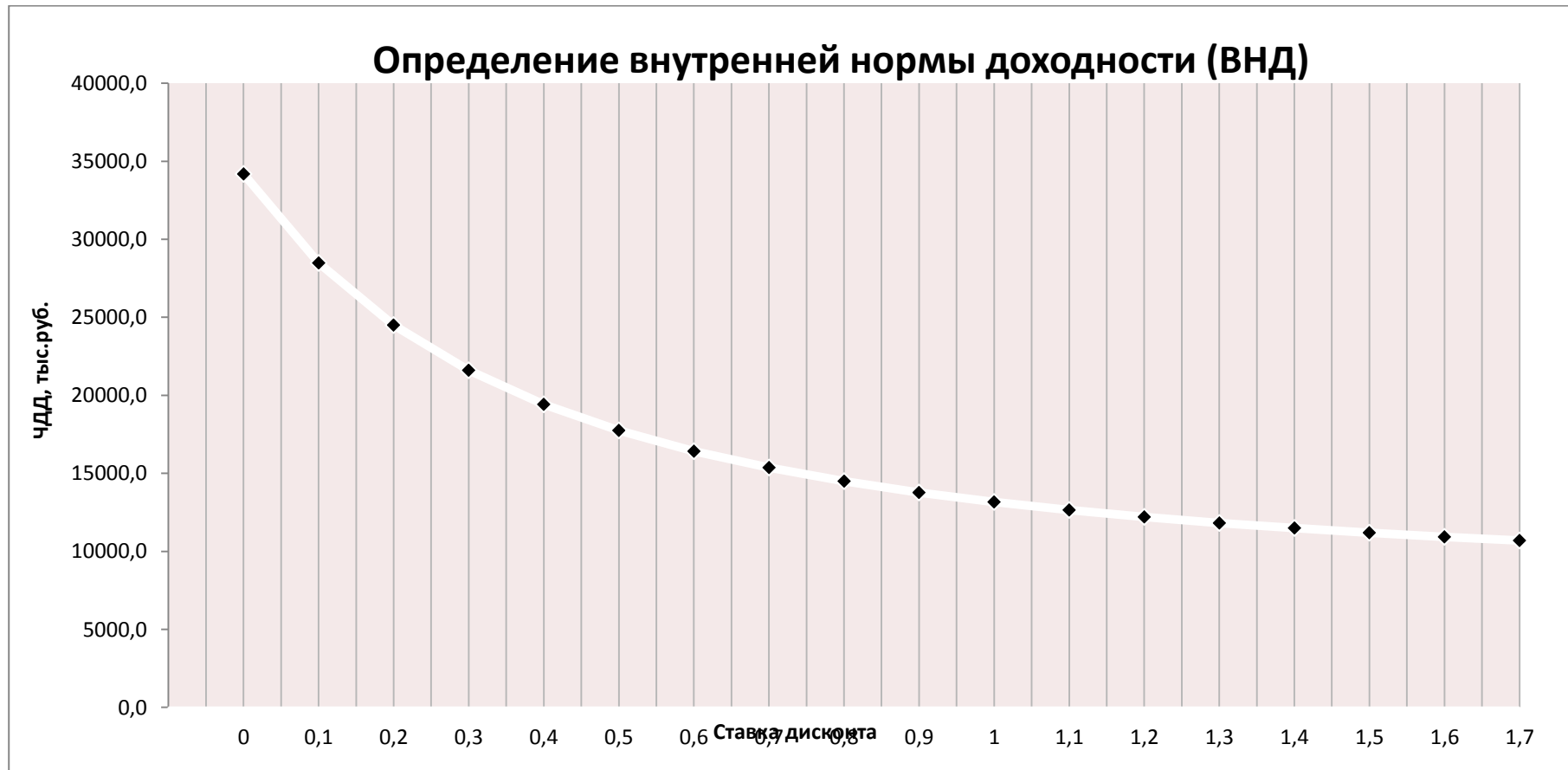


Рисунок 3.4 - Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 130 000 руб.. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 6856,2тыс. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 34310,8 тыс.руб., чистый дисконтированный доход –24968,6 тыс.руб.

Осуществление этого и подобных ему мероприятий позволит существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

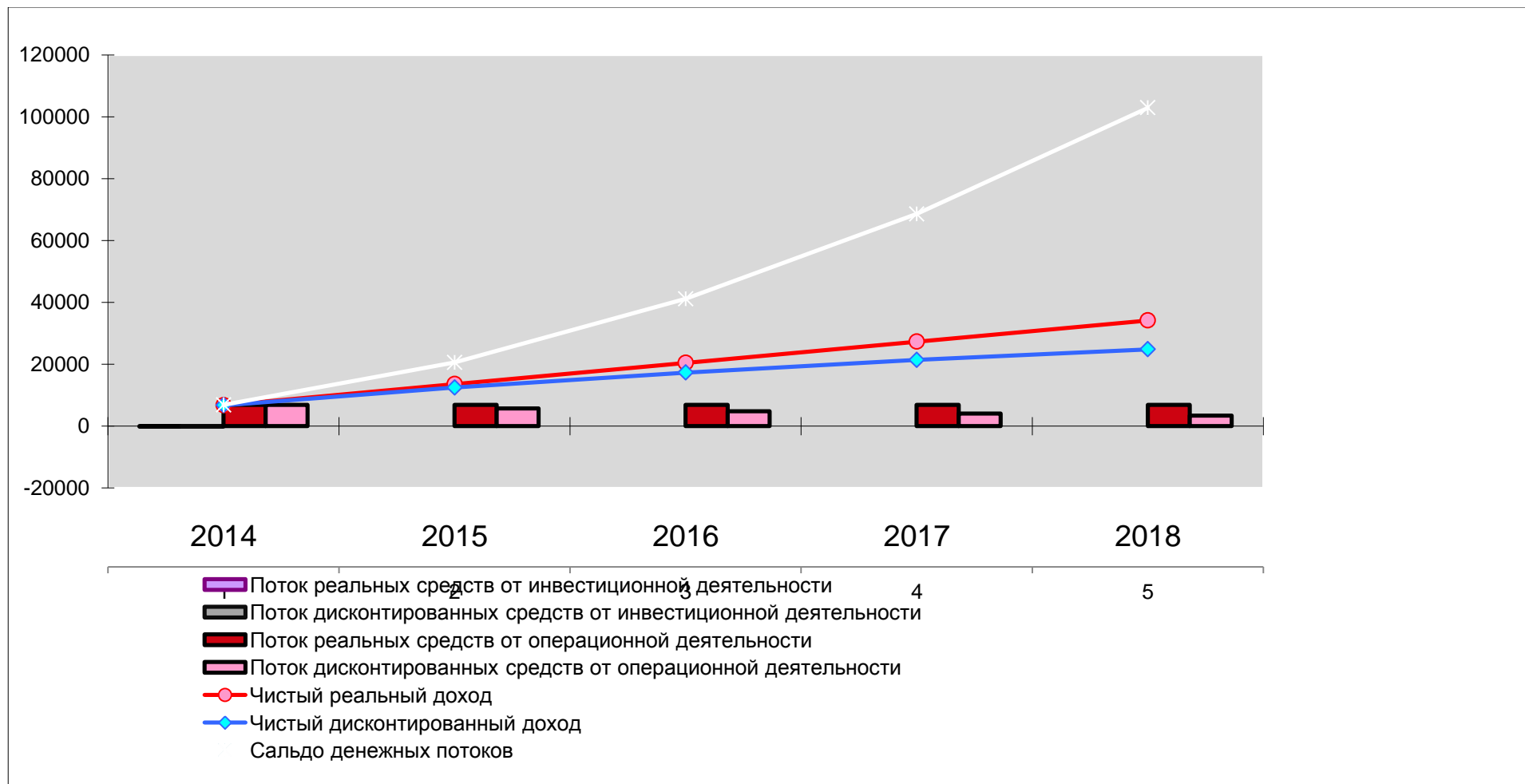


Рисунок 3.5– Эффективность маркетинговой программы

Таблица 3.10 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

показатель	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Выручка	9765,6			24968,6			39765,4
Текущие издержки		35897,5		24968,6		13987,4	
Налоги			24965,5	24968,6	25095,4		

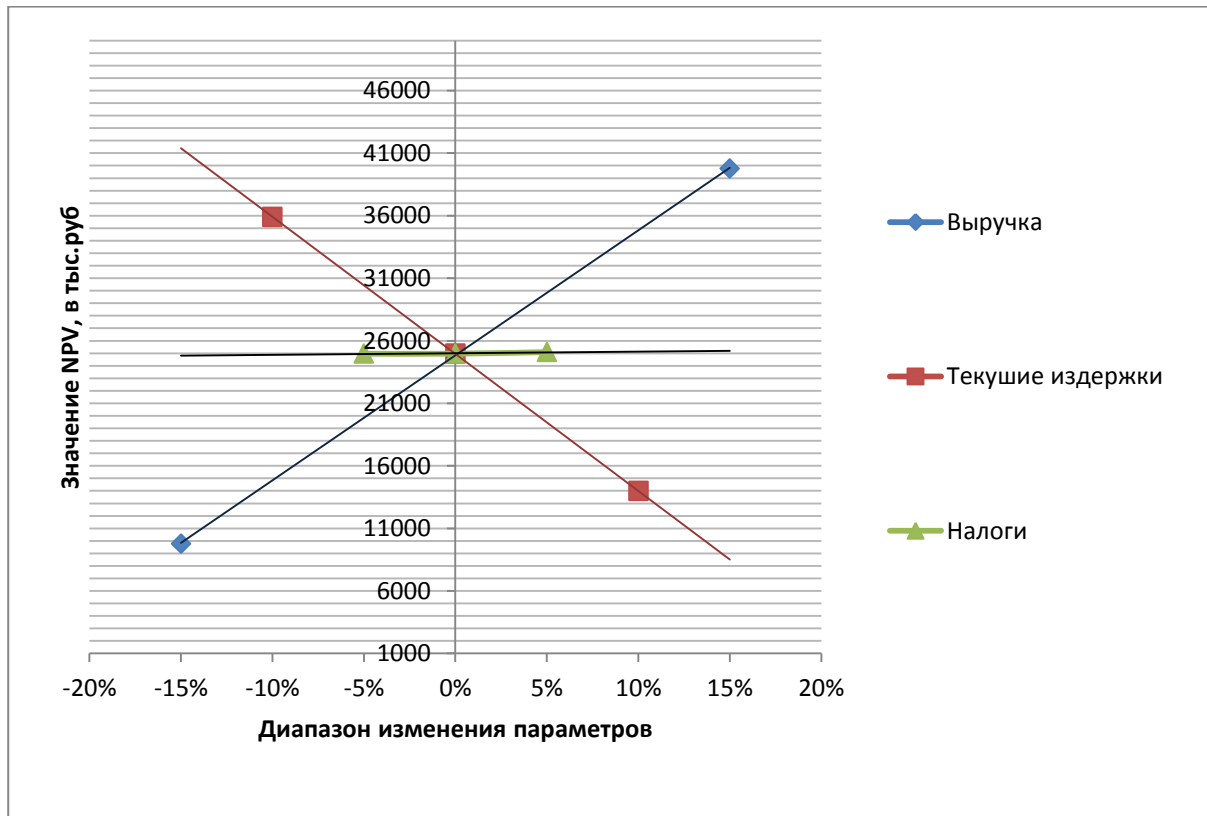


Рисунок 3.6 График чувствительности ЧДД

Метод анализа чувствительности ЧДД является наиболее наглядной иллюстрацией влияния отдельных исходных показателей на результат. Данный метод также показывает направления дальнейших исследований. Если установлена сильная чувствительность результирующего показателя к изменениям некоторого исходного, то данному показателю следует уделить особое внимание.

3.5 Оценка эффективности организации мини-пекарни.

Для реализации проекта необходимы капитальные затраты - Стоимость реализации проекта определена с максимально возможной детализацией и в рамках точности, требуемой для проекта : затраты на приобретение компьютера, заключение договора на создание и продвижение интернет-магазина и т.д.

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 230 000 руб. (таблица 3.11).

Таблица 3.11 Смета капитальных вложений

В руб.

Капитальные вложения	
Основные составляющие	руб.
Тестомес PIZZA GROUP IFM15	45 000
Мукопросеиватель «Каскад»	25 000
Печь конвекционная UNOX XBC 405 E	150 000
Монтаж оборудования	10 000
ИТОГО:	230 000

О величине текущих издержек производства дают представление таблицы 3.12

Таблица 3.12 - Текущие издержки производства

В руб.

Текущие издержки				
Наименование	всего	в ом числе		
		постоянные	переменные	
Установка оборудования	10 000	10 000		Разовая установка приобретенной техники для мини-пекарни
Электроэнергия	108 000		108 000	
Затраты на оплату труда	720 000		720 000	Для проведения перевооружения необходимо принять 2 новых работников с месячной заработной платой = 30000 тыс.руб.
Социальные взносы (30%)	216 000		216 000	
Амортизация	44 000	44 000		
Общехозяйственные расходы (15%)	164 700	6 600	156 600	Ремонт, з/п АУП и т.д
Итого затраты	1 262 700	60 600	1 200 600	

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств предприятия.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.13 –3.19.

Таблица 3.13 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Инвестиционная деятельность						
1.1 Затраты на приобретение активов, всего	230,0					230,0
в том числе:						
за счет собственных средств	230,0					230,0
1.2 Поступления от продажи активов						
1.3 Поток реальных средств						
1.3.1 По шагам	-230,0					-230,0
1.3.2 Нарастающим итогом	-230,0	-230,0	-230,0	-230,0	-230,0	-
1.4 Поток дисконтированных средств						
1.4.1 По шагам	-230,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-230,0
1.4.2 Нарастающим итогом	-230,0	-230,0	-230,0	-230,0	-230,0	-

Таблица 3.14 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1 Операционная деятельность.						
1.1 Экономический эффект	219000	219000	219000	219000	219000	1095000
1.2 Издержки без амортизации основных средств	1218,7	1218,7	1218,7	1218,7	1218,7	6093,5
1.4 Амортизация основных средств	44,0	44,0	44,0	44,0	44,0	220,0
1.5 Прибыль от продаж	217737,3	217737,3	217737,3	217737,3	217737,3	1088686,5
1.6 Налог на прибыль (20 %)	43547,5	43547,5	43547,5	43547,5	43547,5	217737,3
1.7 Чистая прибыль	174189,8	174189,8	174189,8	174189,8	174189,8	870949,2
1.8 Поток реальных средств						
1.8.1 По шагам	174 233,8	174 233,8	174 233,8	174 233,8	174 233,8	871169,2
1.8.2 Нарастающим итогом	174 233,8	348 467,7	522 701,5	696 935,4	871 169,2	
1.9 Поток дисконтированных средств						
1.9.1 По шагам	174233,8	146415,0	123037,8	103393,1	86885,0	633964,7
1.9.2 Нарастающим итогом	174233,8	320648,8	443686,6	547079,8	633964,7	

Таблица 3.15 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1 Инвестиционная и операционная деятельность						
1.1 Поток реальных средств						
1.1.1 По шагам	174003,8	174233,8	174233,8	174233,8	174233,8	870939,2
1.1.2 Нарастающим итогом	174003,8	348237,7	522471,5	696705,4	870939,2	-
1.2 Поток дисконтированных средств						
1.2.1 По шагам	174003,8	146415,0	123037,8	103393,1	86885,0	633734,7
1.2.2 Нарастающим итогом	174003,8	320418,8	443456,6	546849,8	633734,7	-

Таблица 3.16 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1 Финансовая деятельность						
1.1 Собственные средства	230,0					230,0
1.2 Поток реальных средств						
1.2.1 По шагам	230,0	0,0	0,0	0,0	0,0	230,0
1.2.2 Нарастающим итогом	230,0	230,0	230,0	230,0	230,0	

Таблица 3.17- Сальдо денежных потоков

В тыс.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Сальдо денежных потоков						
1.1 Поток реальных средств						
1.1.1 По шагам	174233,8	348467,7	522701,5	696935,4	871169,2	2613507,6
1.1.2 Нарастающим итогом	174233,8	522701,5	1045403,0	1742338,4	2613507,6	-

Таблица 3.18 - Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход

(ЧДД)

В тыс. руб.

Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход						
Норма дисконта	Шаг (год) планирования					ЧДД
	0	1	2	3	4	
	2014	2015	2016	2017	2018	
0	174003,8	174233,8	174233,8	174233,8	174233,8	870939,2
0,1	174003,8	158394,4	143994,9	130904,5	119004,1	726301,8
0,2	174003,8	145194,9	120995,7	100829,8	84024,8	625049,2
0,3	174003,8	134026,0	103096,9	79305,3	61004,1	551436,6
0,4	174003,8	124452,7	88894,8	63496,3	45354,5	496202,6
0,5	174003,8	116155,9	77437,3	51624,8	34416,6	453638,9
0,6	174003,8	108896,2	68060,1	42537,6	26586,0	420084,2
0,7	174003,8	102490,5	60288,5	35463,8	20861,1	393108,5
0,8	174003,8	96796,6	53775,9	29875,5	16597,5	371050,1
0,9	174003,8	91702,0	48264,2	25402,2	13369,6	352742,8
1	174003,8	87116,9	43558,5	21779,2	10889,6	337349,1
1,1	174003,8	82968,5	39508,8	18813,7	8958,9	324254,9
1,2	174003,8	79197,2	35998,7	16363,1	7437,8	313001,8
1,3	174003,8	75753,8	32936,5	14320,2	6226,2	303241,8
1,4	174003,8	72597,4	30248,9	12603,7	5251,6	294706,9
1,5	174003,8	69693,5	27877,4	11151,0	4460,4	287187,6
1,6	174003,8	67013,0	25774,2	9913,2	3812,8	280518,6
1,7	174003,8	64531,1	23900,4	8852,0	3278,5	274567,5

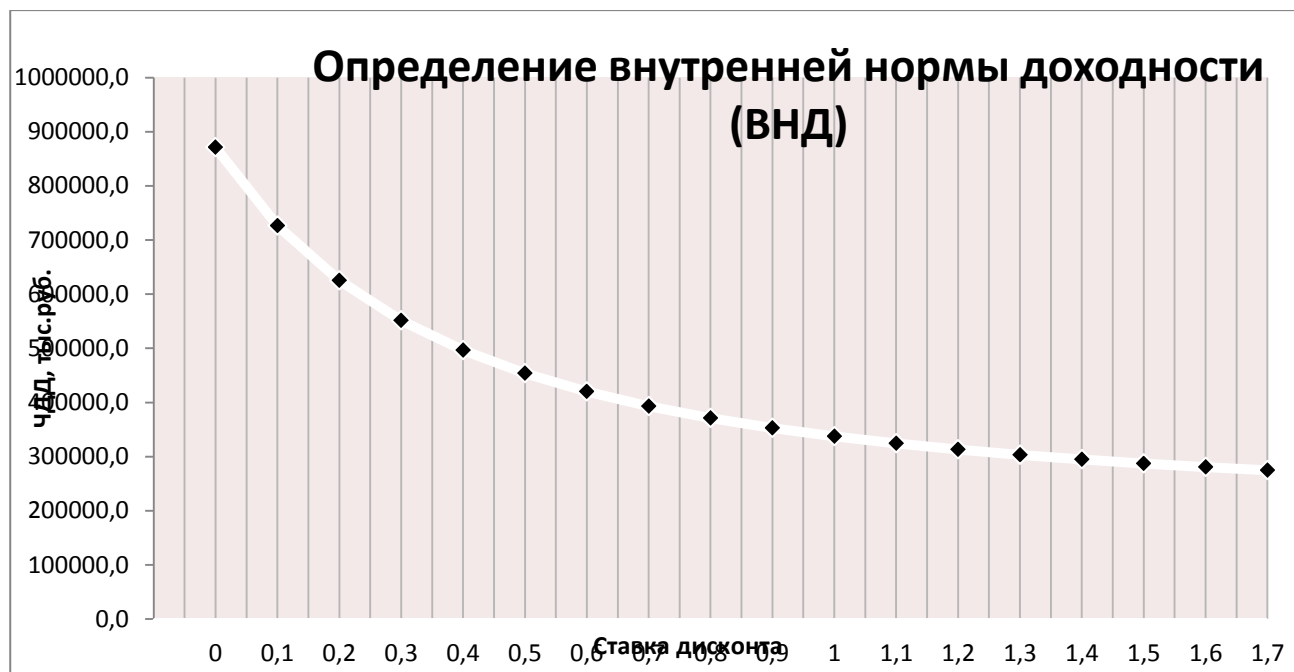


Рисунок 3.7 - Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 230 000 руб. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 870949,2 тыс.руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 871169,2 тыс.руб , чистый дисконтированный доход –633964,7тыс.руб.

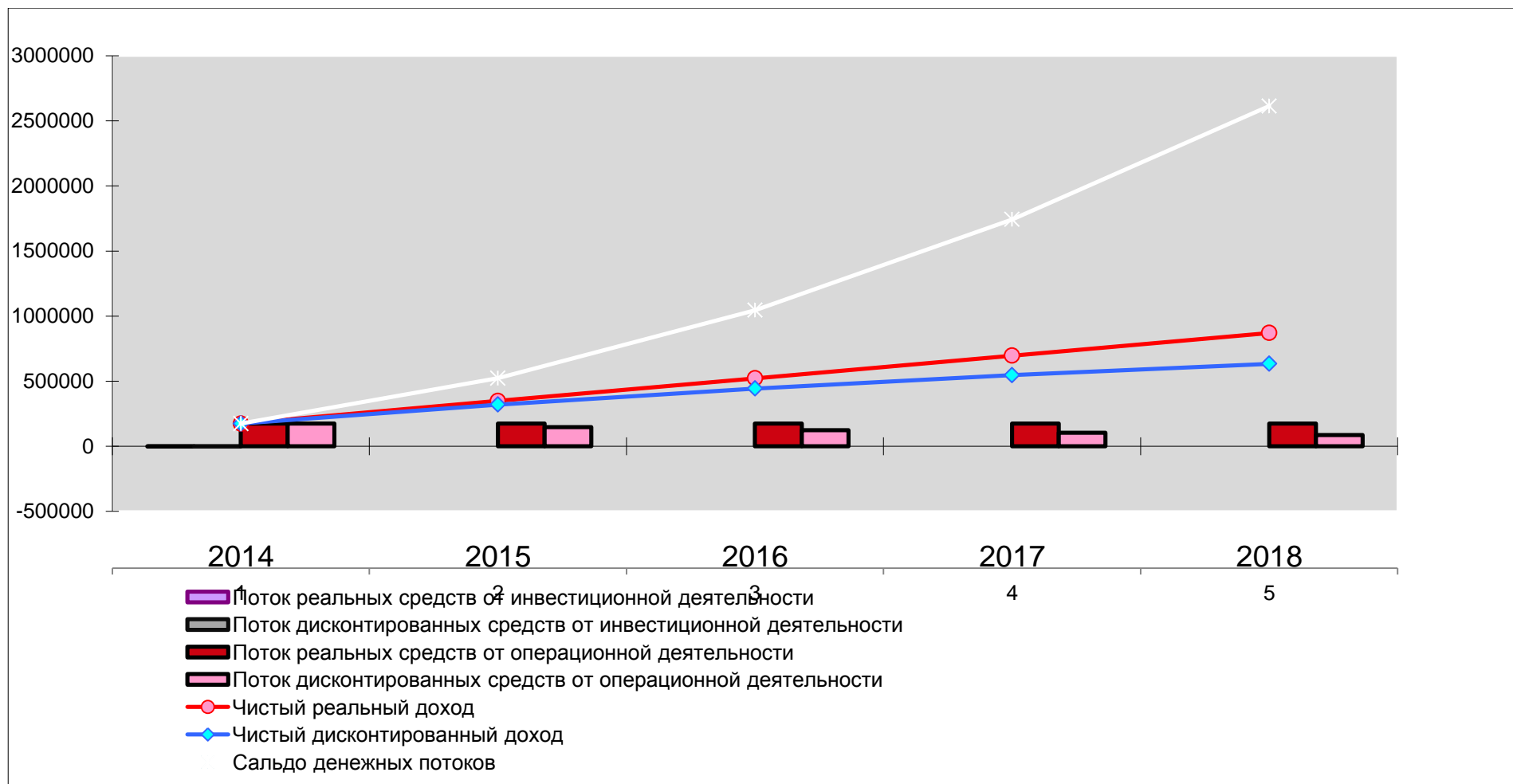


Рисунок 3.8 – Эффективность работы мини-пекарни. Осуществление этого и подобных ему мероприятий позволит существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

Таблица 3.19 Значение ЧДД при варьируемых показателях

показатель	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Выручка	438987,4			633734,7			837895,67
Текущие издержки		759876,4		633734,7		501458,3	
Налоги			633895,8	633734,7	633245,7		

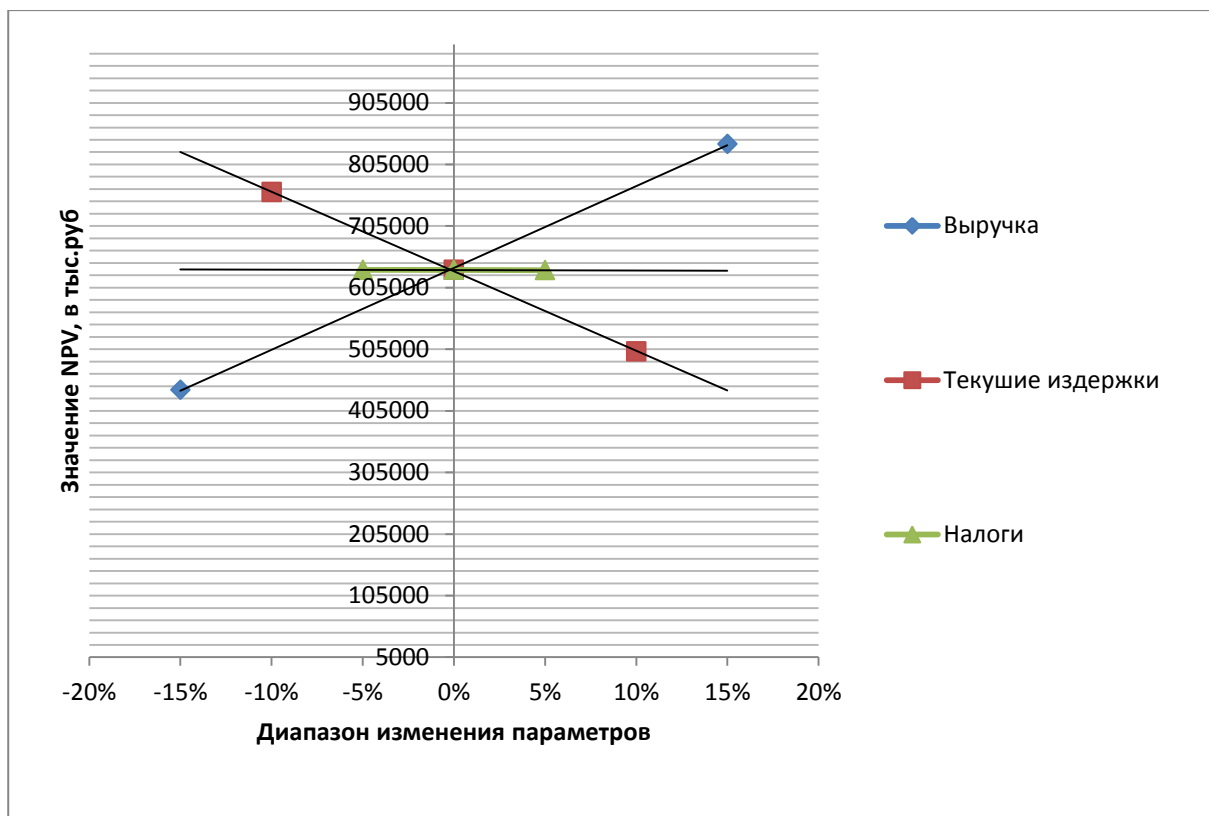


Рисунок 3.9- График чувствительности ЧДД

3.6 Оценка стоимости предприятия после внедрения инвестиционного проекта

В таблице, представленной ниже, приведен расчет рыночной стоимости ООО «Промэкспо» с учетом внедрения инвестиционного проекта методом дисконтирования денежных потоков

Таблица 3.20 – расчет стоимости чистых активов ООО «Промэкспо»

Наименование показателя	Код строки бухгалтерского баланса	На конец отчетного периода	Рыночная стоимость
I АКТИВЫ			
1. Нематериальные активы	1110		
2. Основные средства	1130	3128	3128
4. Доходные вложения в материальные ценности	1140		
5. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	1150+1240		
6. Прочие внеоборотные активы	1170	6045	6045
7. Запасы	1210	15675	15675
8. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220		
9. Дебиторская задолженность	1230	18279	18279
10. Денежные средства	1250	1256	1256
11. Прочие оборотные активы	1260	380	380
12. Итого активы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 1 - 11)		44763	44763
II ПАССИВЫ			
13. Долгосрочные заемные средства	1410		
14. Прочие долгосрочные обязательства	1450		
15. Краткосрочные заемные средства	1510	2500	2500
16. Кредиторская задолженность	1520	39857	39857
17. Резервы предстоящих расходов	1540-1430		
18. Прочие обязательства	1550		
19. Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 13 - 18)		42357	42357
20. Стоимость чистых активов общества (итого активы, принимаемые к расчету (стр. 12) минус итога пассивы, принимаемые к расчету (стр. 19))		2406	2406

Рыночная стоимость ООО «Промэкспо» полученная затратным подходом (методом чистых активов) составляет на текущий момент: 2406000 (два миллиона четыреста шесть тысяч) рублей.

Прогнозирование доходов ООО «Промэкспо» проводилось на основе представленной бухгалтерской отчетности. Данные о выручке и себестоимости организации за последний год представлены ниже в таблице 3.21.

Таблица 3.21-Данные о выручке и себестоимости организации за 2013г.

Наименование показателя	Аналогичный период предыдущего года	За отчетный период	Темп роста, %
Выручка	135 479	198236,4	146
Себестоимость, включая коммерческие и управленческие расходы	122 908	174560	142
Прибыль от продаж	1 127	1588	141
Чистая прибыль	716	1704	237
Рентабельность, %	0,5	0,85	170

Проанализировав данные представленной таблицы, оценщиками были приняты следующие параметры денежного потока:

- 1) долгосрочный темп роста выручки от реализации составил 146%.
- 2) величина выручки в первый прогнозный период 289425 тыс. руб. (рассчитывается как уровень выручки будущего года умноженный на долгосрочный темп роста).
- 3) уровень рентабельности принимается как минимально достигнутая величина по итогам деятельности отчетного периода 2013 года –0,85%, что является положительной динамикой.

Определим ставку дисконтирования по следующей формуле:

$$СД = СДб + \beta(СДср - СДб) + Pс$$

В таблице ниже приведено полученное значение ставки дисконтирования.

Таблица 3.22 значение ставки дисконтирования

β, (%)	1,51
Риск инвестирования в оцениваемое предприятие, (%)	5,00
Безрисковая ставка, (%)	5,66
Региональный риск, (%)	13,40
Итого:	28,6

Осуществим расчёт коэффициента капитализации по формуле:

$$R_{\text{кап.}} = \text{CD} - T_p \quad (48)$$

где T_p – долгосрочный темп роста предприятия $144/100=1,44$
 $\sqrt{1,46}=1,2\%$).

Следовательно:

$$R_{\text{кап.}} = 28,6 - 1,2 = 27,4 \%$$

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

$$V(\text{term}) = \text{CF}(t+1) / R_{\text{кап.}} \quad (49)$$

где $V(\text{term})$ – стоимость в постпрогнозный период

$\text{CF}(t+1)$ – денежный поток доходов за первый год постпрогнозного (остаточного) период.

Рыночная стоимость бизнеса складывается из двух составляющих: текущей стоимости денежных потоков в течение прогнозного периода и текущего значения стоимости в послепрогнозный период.

Текущая стоимость денежных потоков рассчитывается по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^N \frac{FV_i}{(1+R)^i} \quad (50)$$

где PV – текущая стоимость,

FV_i – денежный поток i -го года,

R – ставка дисконтирования,

N – число лет прогнозного периода.

В таблице, представленной ниже, приведен расчет рыночной стоимости ООО «Промэкспо» методом дисконтирования денежных потоков.

Таблица 3.23- Расчет рыночной стоимости ООО «Промэкспо»

Показатель	2012	2013	Постпрогнозный период
1.Выручка	135479	198236,4	289425
2.Денежный поток доходов	716	1704	4089,6
3.Ставка дисконтирования	0,286		
4.Коэффициенты дисконтирования	0,778	0,605	0,484
5.Текущая стоимость денежного потока (2×4)	557	1031	
6.Сумма текущих стоимостей	1588		
7.Ставка капитализации	0,274		
8.Стоимость в постпрогнозный период (6: 7)	5795,6		
9.Текущая стоимость доходов в постпрогножном периоде (8×4)	2805		
10.Рыночная стоимость предприятия по доходному подходу (6+9)	4393		

Рыночная стоимость ООО «Промэкспо», рассчитанная доходным подходом, составляет: 4393000 рублей (Четыре миллиона триста девяносто три тысячи) рублей.

3.6.1 Определение итоговой рыночной стоимости ООО «Промэкспо»

Расчёты рыночной стоимости ООО «Промэкспо» с использованием затратного и доходного подходов дали результаты, имеющие существенное расхождение.

Определение итоговой стоимости объекта оценки должно учитывать преимущества и недостатки использованных подходов, особенности оцениваемого объекта.

Считаем, что доходный подход к оценке является наиболее приемлемым с инвестиционных мотивов: инвестор, вкладывает денежные средства в действующее предприятие, покупает не набор активов, состоящий из зданий, сооружений, оборудования, нематериальных ценностей и т.д., а будущих доходов, который позволит ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. С этой точки зрения все предприятия, к каким бы секторам экономики они не принадлежали, производят один вид товарной продукции – деньги. Учитывая это, и были определены весовые коэффициенты значимости каждого подхода, которые представлены ниже в таблице.

Таблица 3.24 – Рыночная стоимость ООО «Промэкспо»

Подходы	Стоимость по подходам, тыс. руб.	Вес подхода	Взвешенный результат рыночной стоимости, тыс. руб.
Затратный подход	2406000	0,3	721800
Доходный подход	4393000	0,7	3075100
ИТОГО:			3796900

Рыночная стоимость ООО «Промэкспо» округленно равна:

3796900 руб.

(два миллиона сто девяносто девять тысяч семьсот шестьдесят) рублей.

При оценке предприятия ОАО «Промэкспо» были применены два подхода к оценке рыночной стоимости: затратный и доходный.

Применение затратного метода оценки дает достаточно обоснованный результат стоимости. Однако затратный подход не учитывает перспективы развития предприятия и его потенциальную возможность приносить прибыль.

Доходный подход, наоборот, позволяет учесть перспективы развития предприятия, которые находят свое отражение в полученном результате стоимости. Однако эти результаты достаточно условны, так как основаны не на

реальных фактах и отчетности, а на прогнозах. Поэтому доходный подход в большей степени отражает интересы потенциального инвестора.

Вывод: стоимость предприятия ОАО “Промэкспо” до внедрения инвестиционного проекта составляла 2199760 рублей, после внедрения инвестиционного проекта стоимость приняла значение 3796900 рублей, т.е. она увеличилась на 1597140 рублей, данная разница свидетельствует о прибыльности проекта и его выгодном влиянии на деятельность предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предприятие с точки зрения экономики - это сложная многофункциональная система, аспекты которой должны рассматриваться во взаимосвязи.

Так правовой статус предприятия влияет на его структуру, а отраслевые особенности функционирования предприятия накладывают соответствующий отпечаток на основные фонды предприятия, системы труда и заработной платы.

В нашем случае как пример было рассмотрено ООО "ТД Промэкспо", которое является предприятием, занимающимся торговлей, преимущественно нефтепродуктами. Предприятие является Обществом с ограниченной ответственностью и обладает узкой структурой. Основным направлением политики предприятия является повышение качества обслуживания, расширение ассортимента и улучшение качества предоставляемых услуг.

Был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности, так же проведена оценка рыночной стоимости ООО «Промэкспо».

Проведя анализ финансового состояния ООО «Промэкспо», можно сделать следующие выводы:

На предприятии наблюдается неустойчивое финансовое состояние. Данное положение характеризует, то что основным источником покрытия запасов и затрат на предприятии выступает кредиторская задолженность и нарушение платежеспособности. Рост платежеспособности на предприятии вызван ростом дебиторской задолженности, что является отрицательным фактом.

Оценка проводилась в соответствии с требованиями, установленными ФЗ «Об оценочной деятельности РФ» №135-ФЗ от 29.07.1998 года и ФСО №1, №2, №3 от 20 июля 2007 года .

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конспекты лекций Зяблицкой Н.В.
2. Устав ООО «Промэкспо», утверждён в 2010г.
3. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/ Под ред. проф. О.И.Волкова и доц. О.В.Девяткина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 601 с. - (Высшее образование).
4. Яковенко Е.Г., Христолюбова Н.Е., Введение в специальность экономиста: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 302 с.
5. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 1012 с.
6. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности под ред. В.И. Стражева. – Мн.: Выш. шк.,2010.
7. Абрютин М.С. Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие. – М.: «Дело и сервис», 2011.
8. Баканов М.И. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - Н.: Учебник Финансы и статистика, 2011.
9. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2013.
10. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. – М.: Финансы и статистика,2013.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2011.
12. Любушин М.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
13. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ: Учебное пособие. – Ростов н/Д.: Издательство Рост., ун-та, 2010.

14. Методика экономического анализа промышленного предприятия (объединения). / Под ред. Бужинского А.И., Шеремета А.Д. – М.: Финансы и статистика, 2012.
15. Пешкова Е.П. Маркетинговый анализ деятельности фирмы. – М.: «Ось-89», 2013.
16. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса: учебное пособие для вузов по экономическим специальностям / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова и др. – М.: Финансы и статистика, 2011 – 736с
17. Губин В.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности. = М.:ИД «ФОРУМ»: ИНФА-М, 2011. – 336С.
18. Карпушкина А.В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): текст лекций – Челябинск: изд- во ЮУрГУ, 2012г. 92с.
19. Сычева Г.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г.И. Сычева, Е.Б. Колбачев, В.А. Сычев. – серия «Высшее образование». – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 384с
20. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», № 135-ФЗ, от 29.07.98 г.;
21. Царев В.В. Оценка стоимости бизнеса: теория и методология: учебное пособие для вузов / В.В. Царев, А.А. Кантарович. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 575с.
22. Экономика предприятия: учебное пособие/ Паламарчук А.С. - М.: Инфра-М, 2011. - 176 с.
23. Инвестиционная деятельность: книга / Пошиваленко Г.П., Киселева Н.В. - М.: КноРус, 2010. - 432 с.
24. Экономика предприятия: учебное пособие / В.Н. Смагин. - 2-е изд., испр. - М.: КНОРУС, 2013. - 160 с.
25. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие/ Староверова Г.С., Медведев А.Ю., Сорокина И.В. - М.: КНОРУС, 2012. - 226 с.
26. Инвестиционная деятельность предприятия: учебное пособие/Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова. - 2-е изд., - М.: КноРус, 2012. - 432 с.

- 27.Вахрин П. И. “Организация и финансирование инвестиций”. Москва, 2011 год.
- 28.Идрисов А. Б. “Планирование и анализ эффективности инвестиций”. Москва, 2013 год.
- 29.Инвестиционная деятельность. Сборник законодательных актов. Алматы, 2013 год.
- 30.Райская Н. и др. «Исследование инвестиционных процессов в условиях переходной экономики», Экономист, №10, 2012.
- 31.Рогачева А.А. “Социально – экономические приоритеты в системе финансовых координат”, Алматы, 2011 год.
32. Чепурин М. Н. “Курс экономической теории”, Алматы, 2012 год