

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно–Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Филиал в г. Златоусте
Факультет «Сервис, экономика и право»
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.э.н., доцент

_____ Т.И. Гусева
_____ 2017 г.

Управление предприятием на основе определения стоимости бизнеса
ООО «Альба-Цепь»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2017.406.ПЗ ВКР

Руководитель работы
доцент

_____ Н.В. Некрасова
_____ 2017 г.

Автор работы
студент группы ФСЭиП–402

_____ Е.А. Чернецова
_____ 2017 г.

Нормоконтролер
доцент

_____ И.И. Турсукова
_____ 2017 г.

Златоуст 2017

АННОТАЦИЯ

Чернецова Е.А. Управление предприятием на основе определения стоимости бизнеса ООО «Альба-Цепь». – Златоуст: ЮУрГУ, ЭиП, 2017, 71с., 12 ил., 32 табл., библиогр. список – 38 наим., 4 приложений.

В теоретической части работы выполнено исследование стоимости предприятия как показателя эффективности управления, факторов и проблем управления стоимостью предприятия, а так же методологических основ управления предприятием на основе его стоимости.

В практической части работы приведена краткая организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия; проведен анализ финансового состояния ООО «Альба-Цепь» как основного фактора эффективности управления, а также рассчитана стоимость исследуемого предприятия и сделаны выводы по эффективности управления предприятием.

В проектной главе применен экспресс метод оценки стоимости ООО «Альба-Цепь» и метод квадрантов для оценки эффективности управления предприятием. Было предложено применить на предприятии построение комплексной модели оперативного управления предприятием на основе определения стоимости бизнеса и разработаны несколько рекомендаций на ее основе.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ЕГО СТОИМОСТИ.....	8
1.1 Понятия управления предприятием и стоимость предприятия, сущность, факторы, влияющие на стоимость.....	8
1.2 Стоимость предприятия как показатель эффективности управления...	12
1.3 Проблемы управления стоимостью предприятия.....	17
1.4 Методы управления стоимостью предприятия	19
2 ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АЛЬБА-ЦЕПЬ» КАК ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО УПРАВЛЕНИЯ.....	31
2.1 Краткая организационно–экономическая характеристика предпри- ятия.....	31
2.2 Анализ финансового состояния ООО Альба-Цепь.....	34
2.3 Оценка эффективности управления предприятием на основе его стоимости.....	39
3 КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА.....	51
3.1 Оперативное управление предприятием ООО «Альба-Цепь».....	51
3.2 Комплексная модель оперативного управления предприятием на основе определения стоимости бизнеса ООО «Альба-Цепь».....	59
3.3 Совершенствование эффективности управления предприятием.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	68
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	72
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс ООО «Альба-Цепь» за 2016г.....	72
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах ООО «Альба-Цепь» за 2016г.....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ В Отчет о финансовых результатах ООО «Альба-Цепь» за 2015.....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Система квадрантов.....	75

ВВЕДЕНИЕ

Управление предприятием это всегда процесс, направленный на всестороннее улучшение, обнаружение и устранение всех ошибок в принятых управленческих решениях. Принятие этих решений происходит постоянно на каждом этапе развития предприятия. Поэтому для руководителей всегда важны все возможные пути принятия правильных решений и желательно раньше конкурентов.

Актуальность данной работы обусловлена необходимостью использования инструментов управления предприятием для повышения эффективности деятельности, устойчивой работы в повседневных условиях рыночной среды. В основе концепции управления стоимостью бизнеса лежит понимание, что величина стоимости бизнеса является индикаторным показателем эффективности деятельности предприятия, которая определяется не только коэффициентами ликвидности и рентабельности, не только величиной прибыли, но и повышением значения стоимости бизнеса. Стоимость бизнеса выступает объектом стратегического и оперативного управления.

Проблемы оценки стоимости бизнеса и эффективности управления нашли широкое отражение в работах отечественных и зарубежных ученых. Методологический аппарат оценки стоимости бизнеса, существующий на данный момент, не позволяет достаточно быстро определить стоимость бизнеса. Адаптированных методик стоимостной оценки российского бизнеса, основанных на принципе повышения стоимости бизнеса, не так много и у каждого из них есть свои нюансы, требующие огромного объема информации. Для повышения эффективности управления предприятиями на основе определения стоимости бизнеса необходимо найти и применить такую методику расчета стоимости бизнеса и инструменты управления, которые позволят оперативно определять данный показатель для принятия тактических решений.

Объектом исследования является ООО «Альба-Цепь».

Предметом исследования является стоимостной подход к управлению пред-

приятием.

Целью выпускной квалификационной работы является эффективное управление ООО «Альба-Цепь» на основе определения его стоимости.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие основные **задачи**:

1) Исследовать теоретические и методические основы управления предприятием на основе его стоимости.

2) Оценить эффективность управления предприятием ООО «Альба-Цепь» на основе определения стоимости.

3) Усовершенствовать управления предприятием ООО «Альба-Цепь» на основе комплексной модели эффективного оперативного управления.

В работе будет применен традиционный подход к оценке стоимости и методика экспресс-метода и комплексной модели эффективности управления О.В. Поротовой.

В работе использованы труды таких авторов как Поротова О.В., Валадайцев С.В., Долгих Ю.А, Корниенко Б.И., Лазаренко А.Л., Лопатников Л.И., Староверова Г.С., Щербаков В.А. и некоторые другие авторы. Так же использовалась законодательная база относящаяся к оценочной деятельности.

В работе будут использованы функции регрессии.

Исследование будет проводиться на основе Бухгалтерской отчетности и некоторой другой информации ООО «Альба-Цепь» и включать в себя период оценки в три года 2014–2016 гг., а также прогнозные значения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ЕГО СТОИМОСТИ

1.1 Понятия управления предприятием

Любое предприятие является сложной производственной системой. Как система оно состоит из основных фондов, сырья и материалов, трудовых и финансовых ресурсов. Организованная система предприятию остро нуждается в управлении. Но что, же значит столь распространенное понятие?

Несмотря на развитие отечественной науки в данный момент нет однозначного понимания такого термина как «управление». В различных трудах авторов присутствуют совершенно различные определения того, что понимается под понятием «управление». В таблице 1 приведены лишь некоторые из них.

Таблица 1 – Определения понятия «управление» различных авторов

Автор	Определение
Лазаренко А.Л.	«Управление – процесс целенаправленного воздействия на систему, в результате которого достигается ее упорядоченность, развитие в соответствии с поставленными целями» [23].
Рыскулова О.Р.	«Управления – правоотношения, возникающие в ходе управленческой деятельности, включающие в себя воздействие на объекты путем согласования, направления различных действий, процессов субъектом управления путем применения соответствующих методов и механизмов» [24].
Россинский Б.В.	«Управление – это целеполагающее, т. е. созидательное, продуманное, организующее и регулирующее воздействие людей на собственную общественную жизнедеятельность, которое может быть осуществлено как непосредственно (в формах самоуправления), так и через специально созданные органы и структуры» [17].
Бороздин С.В.	«Управление – функция организованных систем, возникших естественным (эволюционным) или искусственным (креационным) путем [12].
Валдайцев С.В.	«Управление – это способность целостных динамических систем производить структурную и функциональную перестройку в ответ на изменения в условиях внутренней и внешней среды их существования» [13].
Дамодаран А.Н.	«Управление – есть функция организованных систем различной природы (биологических, технических, социальных), обеспечивающая их целостность, т.е. достижение стоящих перед ними задач, сохранение их структуры, поддержание должного режима их деятельности» [17].
Золотарев В.С.	«Управление – это труд людей, направленный на организацию и координацию деятельности трудовых коллективов и отдельных работников в процессе производства продукции, оказания услуг» [19].

Продолжение таблицы 1

Автор	Определение
Казакова К.Ю.	«Управление – это процесс воздействия субъекта на объект, направленный на упорядочение, сохранение, разрушение или изменение системы объекта в соответствии с поставленной целью» [20].
Агарков А.П.	«Управление – действия распорядительного характера, направленные на функционирование сложно организованных систем, призванные обеспечить их сохранность, поддержать режим деятельности» [10].

Разумеется, здесь приведены далеко не все определений понятия «управление», но и их вполне достаточно, чтобы осознать необходимость такого явления как управление в экономической деятельности.

Однако для нас важнее более конкретный термин «управление предприятием». Данное понятие более конкретно и узко направлено, но и у него существует множество значений. Так, авторы многих учебников понимают под данным термином следующее:

– Гукова А.В.: «Управление предприятием – процесс планирования, организации, мотивации, контроля и регулирования действий персонала, постановки стратегических целей и тактических задач предприятия, принятия управленческих решений и обеспечения их выполнения» [14].

– Эскиев М.А.: «Управление предприятием – это воздействие на работников для достижения целей, стоящих перед предприятием и его персоналом» [37].

– Рыскулова О.Р.: «Управление предприятием – это направленное со стороны управляющего органа воздействие на предприятие с целью получения установленного результата, согласования и корректировки действий исполнителей. Оно включает предвидение, планирование, организацию, контроль и регулирование процессов исполнения работ» [27].

– Тишакова А.А.: «Управление предприятием – это постоянное и системное влияние на деятельность его структурных подразделений для обеспечения согласованной работы и достижения конечного позитивного результата» [34].

– Лазаренко А.Л.: «Управление предприятием или другим первичным субъектом хозяйствования – это постоянное и системное влияние на деятельность его

структур для обеспечения согласованной работы и достижения конечного положительного результата» [23].

Под процессом управления на предприятии понимается непрерывное взаимодействие и координация всех действий персонала и выполнение функций управления хозяйственной деятельностью для достижения поставленных целей предприятия.

Важнейшая задача управления предприятия – использование всех элементов предприятия таким образом, чтобы обеспечить эффективное функционирование всей производственной системы, выживание и развитие в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Управление предприятием состоит из ряда функциональных подсистем: стратегическое и текущее управление; управление персоналом; планирование; управление производством; управление маркетингом; управление финансами; управление инвестициями.

Управление предприятием непосредственно связано с таким понятием как принятие управленческих решений.

Принятие управленческих решений нельзя считать самостоятельным действием. В первую очередь необходимо определить саму проблему. Это предполагает выявление несоответствий фактического и желаемого состояния деятельности субъекта, которые мешают нормальному функционированию и развитию.

Управленческие решения принимаются на трех уровнях:

- оперативный уровень;
- тактический уровень;
- стратегический уровень.

Этим уровням соответствуют три вида управления предприятием. Они представлены на рисунке 1 [16].

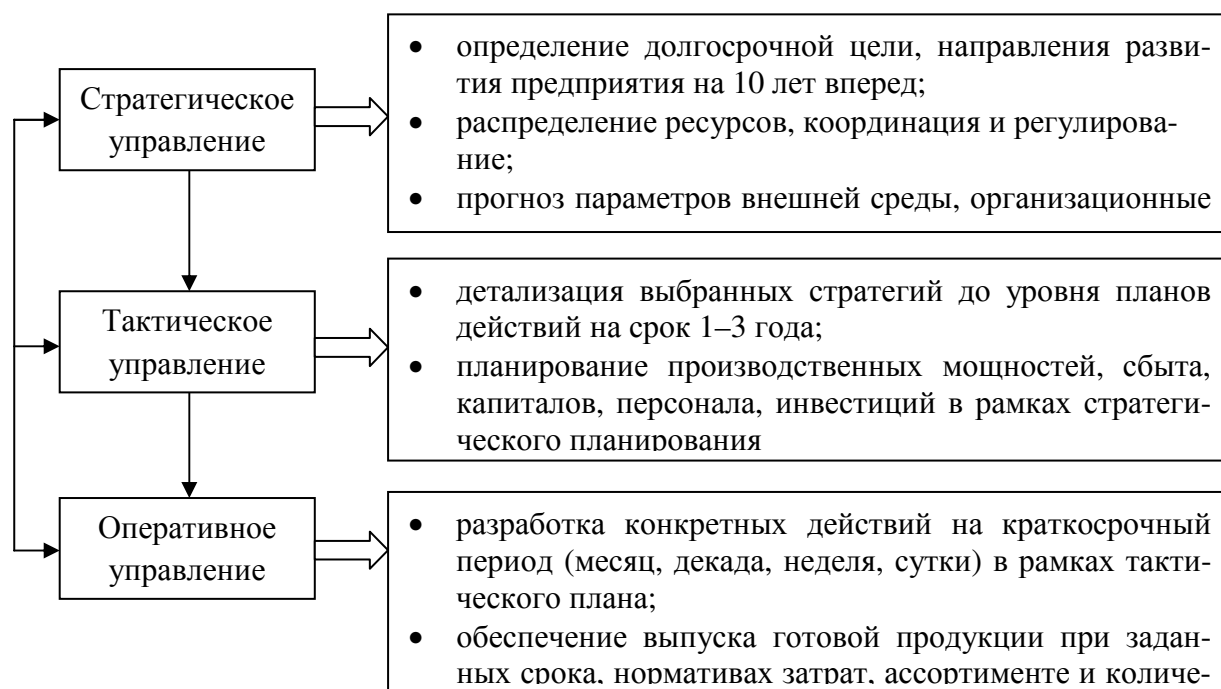


Рисунок 1 – Оперативное, тактическое и стратегическое управление

Под оперативным управлением подразумевается принятие ежедневных решений и текущих задач. Оно состоит из оперативного планирования, учета и контроля.

Под тактическим управлением подразумевается взаимодействие, способ рабочего общения внутри компании, метод достижения большой, долгосрочной стратегической цели.

Под стратегическим управлением подразумевается постановка целей, планирование и движение на несколько лет вперед, при этом четко просматривается будущее, а руководителю ясно, чего он желает достичь в перспективе.

На управление предприятием влияют множество факторов. Все они делятся на внешние и внутренние. Они представлены в таблицу 2.

Таблица 2 – Факторы, влияющие на управление предприятием [10, с. 290–291].

Внешние факторы	Внутренние факторы
Активная политика конкурентов	Психологический климат в коллективе
Внезапные изменения в экономическом положении клиентов	Неравномерность, неритмичность поставок и перегрузки в работе
Экономические, политические кризисы, влияющие на эффективность работы предприятия	Прогулы работников, немотивированные пропуски и потери рабочего времени, а также Болезни руководителей и сотрудников
Общественно значимые события	Производственные конфликты

Продолжение таблицы 2

Внешние факторы	Внутренние факторы
Структурные изменения в обществе	Мероприятия, проводимые профсоюзным движением (забастовки, митинги и т. д.)
Положение на рынке труда: избыток специалистов, безработица, недостаточная квалификация работников	Увольнение или прием на работу новых сотрудников
Мероприятия правительства по регулированию социальных процессов за счет работодателей	Расширение или сокращение деятельности организации
Репрессивное и агрессивное к предпринимательству законодательство	Неисправности машин и оборудования, оргтехники, средств связи
Влияние средств массовой информации на формирование имиджа предприятия и его руководства	Позитивная мотивация творческого и производительного труда сотрудников
Миграционные процессы, ухудшающие качество населения	Криминальное поведение клиентов или персонала: воровство, обман, хищения, технический вандализм
Резкие колебания на финансовых рынках	Действия влиятельных лиц, содействующих или мешающих деятельности организации (лобби)
Неожиданные изменения конъюнктуры на рынках энергоресурсов и сырья	Факторы охраны имущества и безопасности труда
Изменения в соотношении политических сил, влияющих на промышленную политику государства	Социальные инициативы коллектива, изобретательство и рационализаторство
Новые технологии производства товаров и услуг	Разработка стратегий управления, согласование с коллективом планов развития
Требования профсоюзов к технике безопасности и условиям труда	Административный контроль, система поощрения и взыскания
Стоимость предприятия	Стоимость предприятия

Стоимость предприятия является как внешним, так и внутренним фактором, поэтому управление стоимостью предприятия одно из перспективных направлений в менеджменте. Данная работа связана именно с управлением предприятием на основе оценки его стоимости. Но для начала необходимо четко разъяснить понятие стоимости предприятия и его взаимосвязи с управлением предприятием.

1.2 Стоимость предприятия как показатель эффективности управления

Понятие стоимости предприятия несет за собой несколько значений. Так авторы понимают под этим понятием следующее:

– Чеботарев Н.Ф.: «Стоимость предприятия – стоимость всего имущественного комплекса функционирующего предприятия (включая нематериальные активы)

как единого целого» [35];

– Щербаков, В.А.: «Стоимость предприятия – это расчетная денежная мера производственной, коммерческой и социальной ценности его имущественно–земельного комплекса, установленная с учетом перспектив дальнейшего существования, специализации и экономического развития этого предприятия на момент проведения оценки этой стоимости» [36];

– Валдайцев С.В.: Стоимость компании – аналитический показатель, представляющий собой оценку стоимости компании с учётом всех источников её финансирования: долговых обязательств, привилегированных акций, доли меньшинства и обыкновенных акций компании [13].

– Коупленд Т.: Стоимость компании – это объективный показатель результатов её деятельности [22].

– Лопатников Л.И.: Стоимость предприятия как действующего (бизнеса в целом) – это понятие включает в себя оценку функционирующего предприятия и получение из общей стоимости действующего предприятия величин для составных его частей, выражающих их вклад в общую стоимость, однако сама по себе не одна из этих компонент рыночной стоимости не образует [24].

– Староверова Г.С.: «Стоимость предприятия – это денежная сумма, которую гипотетический покупатель будет готов заплатить за оцениваемое предприятие. Стоимость представляет ожидаемую цену, которая должна быть результатом определенных условий (сделки)» [26].

Решение различных задач требует применения различных видов стоимости. Для оценки используются виды стоимости на базе рыночной стоимости актива или на базах, отличных от рыночной стоимости.

Виды стоимостей предприятия:

1) Рыночная стоимость – ожидаемая цена недвижимости, с которой согласны и продавец и покупатель, не подверженные каким–либо предубеждениям, хорошо информированные о предмете покупки [24, с. 67].

2) Справедливая стоимость – бухгалтерское понятие, которое определяется в

Международных стандартах финансовой отчетности и других аналогичных стандартах как денежная сумма, за которую можно было бы обменять актив или погасить обязательство в коммерческой сделке между хорошо осведомленными заинтересованными сторонами [36].

3) Специальная стоимость – стоимость, дополнительная по отношению к рыночной стоимости, которая может возникнуть благодаря физической, функциональной или экономической связи объекта имущества с некоторым другим объектом имущества. Специальная стоимость представляет собой дополнительную стоимость, которая может существовать в большей степени для покупателя, имеющего особый интерес, чем для рынка в целом [36].

4) Инвестиционная стоимость – это стоимость объекта оценки для конкретного лица или группы лиц при установленных данным лицом (лицами) инвестиционных целях использования объекта оценки [2].

5) Синергетическая стоимость – дополнительный элемент стоимости, создаваемый за счет сочетания двух или более имущественных интересов, когда стоимость имущественного интереса, получаемая в результате их объединения, выше, чем сумма стоимостей первоначальных имущественных интересов [13].

6) Ликвидационная стоимость – это стоимость всех активов, которые могут быть распроданы, в случае наступления банкротства предприятия [2].

7) Ипотечная стоимость – стоимость имущества, определенная путем осмотрительного анализа будущей реализуемости имущества с учетом долговременных устойчивых аспектов данного имущества, общей и местной конъюнктуры, текущего использования и возможных альтернативных вариантов использования имущества. При проведении оценки ипотечной стоимости элементы спекулятивного характера принимать во внимание не следует. Ипотечная стоимость должна документироваться ясно и прозрачно [13].

8) Восстановительная стоимость (стоимость воспроизводства и замещения) – сумма затрат в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, на создание объекта, идентичного объекту оценки, с применением идентичных мате-

риалов и технологий, или на создание объекта, аналогичного объекту оценки, с применением существующих на дату проведения оценки материалов и технологий [29].

9) Кадастровая стоимость – установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определённая методами массовой оценки, или, при невозможности, рыночная стоимость, определённая индивидуально для конкретного объекта недвижимости в соответствии с законодательством об оценочной деятельности [7].

10) Бухгалтерская (балансовая) стоимость – разница между суммарными активами (за вычетом амортизации, амортизации–погашения ссуд и истощения невозпроизводимых ресурсов) и суммарными обязательствами бизнеса, как они представлены в бухгалтерском балансе. В этом случае бухгалтерская стоимость является синонимом понятий бухгалтерской стоимости чистых активов, чистой ценности и собственного капитала акционеров (акционерного капитала) [21].

11) Скорректированная бухгалтерская стоимость – балансовая стоимость, получаемая в результате добавления, исключения или изменения величин одного или нескольких активов или обязательств относительно их учетных бухгалтерских сумм [13].

12) Утилизационная стоимость – наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден как совокупность содержащихся в нем элементов и материалов при невозможности продолжения его использования без дополнительного ремонта и усовершенствования [33].

13) Внутренняя стоимость – текущая стоимость ожидаемых будущих потоков наличности компании, дисконтированная требуемой нормой прибыли [21].

14) Остаточная стоимость – расчетная сумма, которую организация получила бы в настоящее время от реализации актива после вычета ожидаемых затрат по реализации, если бы актив уже имел возраст и состояние, ожидаемые в конце срока его полезного использования [13].

На каждую из перечисленных стоимостей оказывают влияние ряд факторов.

Основными из них являются следующие:

1) Спрос и предложение – соотношение потенциальных покупателей и желающих приобрести бизнес может увеличить или уменьшить цену компании на 15–20 %.

2) Тип бизнеса – бизнес, управление которым требует специализированной подготовки, будет иметь более низкую стоимость, чем тот, владение которым не требует дополнительных затрат, а значит имеет более широкий круг потенциальных покупателей.

3) Риск – большей риск предполагает меньшую стоимость. Для многих покупателей прозрачность, то есть отсутствие риска или темных сторон сделки, оправдывает более высокую цену.

4) Наличие активов – если предприятие обладает высокотехнологичным дорогостоящим оборудованием с длительными сроками полезного использования, недвижимостью, к стоимости денежного потока прибавляется ликвидационная стоимость этих объектов. Так же прибавляет стоимость бизнесу обученный персонал, клиентская база и деловая репутация (goodwill) компании.

5) Личные цели – эмоциональная привязанность является фактором увеличивающим стоимость бизнеса.

6) Мотивация – наличие вынуждающих личных обстоятельств серьезно влияет на цену бизнеса. Необходимо всегда обращать внимание на причину продажи бизнеса, возможно, что рядом появился конкурент [15].

Также на стоимость предприятия может оказать влияние такие факторы как известность компании на рынке, возможность увеличения рыночной доли, гарантии сохранения клиентской базы при смене собственника, наличие слаженной команды и прочее.

В управлении стоимостью бизнеса важно понимание того, что стратегия повышения стоимости бизнеса перспективна и выгодна собственникам, инвесторов и потребителей, т.е. стоимость бизнеса является обобщающим результатом деятельности предприятия. Следовательно, одним из показателей эффективности

управления предприятием является увеличением цены бизнеса [32].

Управление стоимостью бизнеса – это стратегия менеджмента, направленная на увеличение инвестиционной привлекательности, конкурентных преимуществ и устойчивости работы в рыночной среде в расчете на долгосрочную перспективу. Для этого необходим системный подход к использованию факторов, формирующих стоимость и учет противоречивых интересов различных групп субъектов, связанных с компанией. Стратегической целью управления компанией является повышение ее рыночной стоимости.

1.3 Проблемы управления стоимостью предприятия

Одной из главных проблем в управлении стоимости это субъективизм оценки. Он проявляется в оценке двух параметров.

Во–первых, это различные представления о будущих доходах. Эти различия объясняются разной доступностью информации, разными методами прогнозирования, профессиональными навыками и опытом.

Во–вторых, это различия требований по норме доходности, которая зависит, в том числе, от склонности к риску. Связь этих параметров уже давно изучена. Чем большую доходность ожидает инвестор, тем в большей степени он рискует. Отсюда вытекают две задачи управления инвестициями:

- получение максимальной доходности при заданном уровне риска;
- минимизация риска при установленной ставке доходности [11].

Однако, куда чаще предприятие ставит задачу достижения какого–то разумного соотношения между риском и доходностью, которое также у каждого субъекта свое. Всё это приводит к затруднению управление рыночной стоимостью.

Для упрощения процесса оценки можно использовать ценные бумаги. В этом случае, стоимость бизнеса складывается как результат соотношения спроса и предложения ценных бумаг предприятия на бирже.

В современных реалиях менеджеры ориентируются при управлении рыночной стоимостью на несколько взаимоувязанных показателей: прибыль, стоимость ак-

тивов, сумма выплаченных дивидендов плюс уже упомянутая капитализация. Современный инструментарий управления рыночной стоимостью должен быть основан на взаимосвязи основных показателей деятельности предприятия.

В качестве доказательства неоднозначности показателя рыночной стоимости можно рассмотреть следующие доводы:

1) Не все предприятия торгуются на рынке. Свободно обращаться на финансовом рынке лишь акции акционерных обществ, причем далеко не все. У других организационно–правовых форм предприятий возникают проблемы с рыночной оценкой стоимости.

2) Рынок не способен оценить стоимость, пока отсутствует факт продажи. Но часто присутствует потребность в определении рыночной стоимости без намерения продажи.

3) Спекулятивный характер формирования стоимости в краткосрочной перспективе. На текущую стоимость бизнеса на рынке влияют такие факторы как слухи, манипуляции, сговор, паника, ажиотаж и т.д.

4) Невозможность учета всех факторов, образующих стоимость. Она формируется под воздействием множества факторов. Основными являются время и риск. Среди других могут быть упомянуты такие, как рыночная конъюнктура, уровень и вид конкуренции, экономические особенности оцениваемого объекта, а также макро и микроэкономическая среда обитания.

5) Разнообразие требований к результатам деятельности предприятия со стороны заинтересованных групп.

6) Зависимость рыночной стоимости от достижения прогнозных показателей. При прогнозировании нельзя полностью устранить неопределенность, управление стоимостью бизнеса, основанное на прогнозе основных финансовых показателей деятельности, приводит к значительной вариации показателя рыночной стоимости и к снижению управляемости бизнесом [12].

Однако при всех указанных противоречиях, заложенных в стоимость обойтись без данного показателя невозможно. И раз стоимость столь важный показатель, то им необходимо управлять, следовательно, нужно определиться с существующими

методологическими основами.

1.4 Методы управления стоимостью предприятия

Под методами оценки понимается определение стоимости предприятия оценщиками с применением специальных приемов и способов расчета. Предварительно анализируется определенная информационная база и вырабатывается алгоритм расчета. Существующие методы оценки учитывают сложившуюся рыночную конъюнктуру, рыночные ожидания инвесторов, рыночные риски, сопряженные с оцениваемым бизнесом, и предполагаемую «реакцию» рынка при сделках купли–продажи с оцениваемым объектом. Оценка производится на конкретную дату [38].

В каждом методе различные переменные в алгоритмах. Методы оценки подразделяются на три подхода. Методы оценки представлены на рисунке 2.

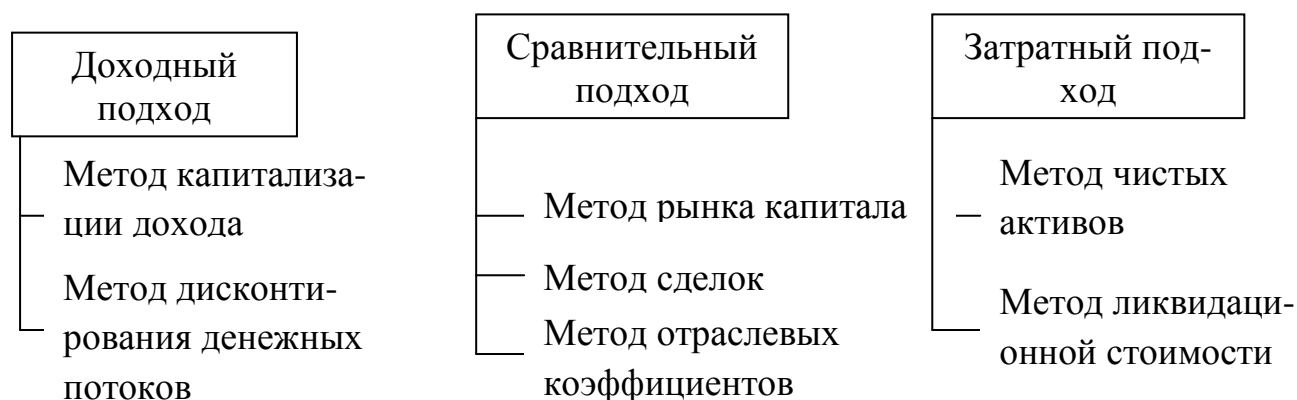


Рисунок 2 – Подходы и методы стоимостной оценки

Сравнительный подход – включает методы оценки стоимости бизнеса, основанные на сравнении предприятия с аналогами, информация о ценах которых имеется в открытом доступе. Сравнительный подход наиболее полезен при сопоставлении объектов собственности на активном рынке. Этот подход основан на принципе замещения.

1) Метод рынка капитала основан на сравнении рыночных цен акций оцениваемой компании и аналогичных.

2) Метод сделок основан на сравнении цен приобретения контрольных пакетов

акций сходных компаний.

3) Метод отраслевых коэффициентов основан на расчете ориентировочной стоимости по формуле, выведенной на основе отраслевой статистики [18].

Затратный подход – включает методы оценки стоимости бизнеса, основанные на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом его износа. Затратный подход основан на принципе замещения, сбалансированности, экономического разделения.

Формула затратного подхода выглядит следующим образом:

$$\text{Стоимость предприятия} = \text{Активы} - \text{Обязательства.} \quad (1)$$

Метод чистых активов основан на корректировке баланса предприятия. Применение корректировки объясняется несоответствию балансовой и рыночной стоимости. Корректировка баланса включает в себя следующие этапы:

- оценка обоснованной рыночной стоимости каждого актива баланса в отдельности;
- определение текущей стоимости обязательств предприятия;
- расчет оценочной стоимости собственного капитала предприятия как разницы между обоснованной рыночной стоимостью суммы активов предприятия и текущей стоимостью всех его обязательств.

Под упомянутыми активами подразумевается денежное и неденежное имущество предприятия, в состав которого по балансовой стоимости включены внеоборотные активы, запасы и затраты, денежные средства, расчеты и прочие активы.

Нематериальные активы учитывают только те, которые используются в основной деятельности предприятия и приносят доход, имеют документальное подтверждение затрат, связанных с их приобретением или созданием, право на владение данными нематериальными правами должно быть подтверждено документом, выданным в соответствии с законодательством РФ. Недвижимость, машины и оборудование учитываются по рыночной стоимости.

Пассивы, участвующие в расчете – это обязательства предприятия, в состав которых включаются следующие статьи:

- долгосрочные и краткосрочные обязательства по займам и кредитам;
- прочие долгосрочные обязательства;
- кредиторская задолженность;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- резервы предстоящих расходов;
- прочие краткосрочные обязательства.

Обязательства предприятия переводятся в текущую стоимость.

Метод ликвидационной стоимости заключается в определении разности между стоимостью имущества, которую собственник предприятия может получить при ликвидации предприятия и отдельной продаже его активов на рынке, и издержками на ликвидацию. Все расходы, связанные с ликвидацией предприятия: комиссионные и административные издержки по поддержанию работы предприятия до его ликвидации, расходы на юридические и бухгалтерские услуги необходимо учитывать.

Доходный подход – включает методы оценки стоимости бизнеса, основанные на определении ожидаемых доходов от объекта оценки. Этот подход удобен при обоснованном определении будущих денежных доходов оцениваемого предприятия.

Метод капитализации дохода – оценка имущества на основе капитализации дохода за первый прогнозный год при предположении, что величина дохода будет такой же и в последующие прогнозные годы. Капитализация дохода – процесс, определяющий взаимосвязь будущего дохода и текущей стоимости оцениваемого объекта.

Этапы метода капитализации дохода:

- обоснование стабильности получения доходов;
- выбор вида дохода, который будет капитализирован;
- определение величины капитализируемого дохода;
- расчет ставки капитализации;
- капитализация дохода;
- внесение итоговых поправок.

Под ставкой капитализации понимают коэффициент, преобразующий доход одного года в стоимость объекта. Она характеризуется соотношением годового дохода к стоимости имущества.

Стоимость предприятия определяется по формуле:

$$V = \frac{I}{R}, \quad (2)$$

где I – ожидаемый доход за один год после даты оценки, ден. ед.;

R – ставка капитализации, % [25].

Метод дисконтирования денежных потоков основан на прогнозировании потоков от данного бизнеса, которые затем дисконтируются по ставке дисконта, соответствующей требуемой инвестором ставке дохода. Расчеты проводятся по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1 + DR)^i} + \frac{FV}{(1 + DR)^n}, \quad (3)$$

где CF_i – доход от периода, ден. ед.;

DR – ставка дисконтирования, %;

PV – текущая стоимость, ден. ед.;

FV – реверсия, ден. ед.;

n – последний год прогнозного периода, лет;

i – номер года прогнозного периода, лет [21].

Основные этапы оценки предприятия методом дисконтирования денежных потоков:

- выбор модели денежного потока;
- определение длительности прогнозного периода;
- ретроспективный анализ и прогноз;
- расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода;
- определение ставки дисконтирования;
- расчет величины стоимости в постпрогнозный период (реверсии);

- расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков и реверсии;
- внесение заключительных поправок [21].

Одним из элементов денежного потока является собственный оборотный капитал (СОК). Собственный оборотный капитал – это разница между текущими активами (за вычетом денежных средств) и текущими пассивами. В процессе оценки требуется установить фактическую величину, избыток или недостаток собственного оборотного капитала для следующих целей:

- уменьшение или прирост фактической величины собственного капитала учитывается при определении величин денежных потоков;
- на заключительном этапе доходного подхода при внесении итоговых поправок избыток собственного оборотного капитала прибавляется, а недостаток вычитается из полученной величины стоимости предприятия.

Ставка дисконта представляет собой уровень доходности, на который согласился бы инвестор, принимая решение о вложении средств в конкретное предприятие. Ее можно рассчитать при помощи метода кумулятивного построения. Он основан на суммировании безрисковой ставки дохода и надбавок за риск инвестирования в оцениваемое предприятие. Расчеты проводят по формуле:

$$DR = DR_f + \sum_{i=1}^n R_i, \quad (4)$$

где DR – ставка дисконтирования, %;

DR_f – безрисковая ставка дохода, %;

R_i – премия за i -вид риска, %;

n – количество премий за риск [21].

Безрисковое вложение средств подразумевает, что инвестор независимо ни от чего получит доход, соответствующий безрисковой ставке, определенной на момент вложения средств. В России в качестве безрисковой может быть использована ставка дохода по еврооблигациям Российской Федерации (евробондам) с различными сроками погашения. В качестве безрисковой возможно также использование ставки по депозитам наиболее надежных банков. Для оценки надбавок за

риск в оценочной деятельности широко используется метод экспертного определения премий за риск для отдельного предприятия. В российской оценочной практике экспертная оценка премий за риск обычно представляется в следующем виде (таблица 3).

Таблица 3 – Характеристика премий за риск, связанный с инвестированием в конкретное предприятие

Вид риска	Вероятный интервал значений, %	Параметры риска
Руководящий состав: ключевая фигура, качество управления	0 – 5	Независимость (зависимость) от одной ключевой фигуры; наличие (отсутствие) управленческого резерва
Размер предприятия		Крупное (среднее, мелкое) предприятие; монопольная или конкурентная форма рынка, на котором действует предприятие с позиции предложения
Финансовая структура (источники финансирования предприятия)		Соответствующая нормам (например, среднеотраслевым) или завышенная доля заемных источников в совокупном капитале предприятия
Товарная и территориальная диверсификация		Широкий (узкий) ассортимент продукции; территориальные границы рынка сбыта: внешний, региональный, местный рынок
Диверсифицированность клиентуры		Форма рынка, на котором действует компания с позиции спроса: много или несколько потребителей; незначительная (значительная) доля в объеме продаж, приходящаяся на одного или нескольких потребителей
Уровень и прогнозируемость прибылей		Стабильность (нестабильность) уровня дохода; рентабельность; наличие (отсутствие) необходимой для прогнозирования информации за последние три–пять лет о деятельности предприятия
Прочие риски	0 – 5 и более	Специфические риски, присущие оцениваемому предприятию, и глобальные риски

При эффективном управлении предприятием срок его жизни стремится к бесконечности. Прогнозировать на несколько десятков или сотен лет вперед нецелесообразно, так как чем дальше период прогнозирования, тем ниже точность прогноза. Чтобы учесть доходы, которые может принести бизнес за пределами периода прогнозирования, определяется стоимость реверсии.

Реверсия – это доход от возможной перепродажи имущества (предприятия) в конце периода прогнозирования; стоимость имущества (предприятия) на конец

прогнозного периода [21].

Основным способом определения стоимости предприятия на конец прогнозного периода является применение модели Гордона. Модель Гордона – определение стоимости бизнеса капитализацией дохода первого постпрогнозного года по ставке капитализации, учитывающей долгосрочные темпы роста денежного потока. Модель Гордона служит способом предварительной или приближенной оценки стоимости предприятия. Модель предполагает получение стабильных доходов в остаточный период, и величина износа равна величине капитальных вложений. Расчеты проводятся по формуле:

$$FV = \frac{CF_{(n+1)}}{DR - t}, \quad (5)$$

где $CF_{(n+1)}$ – денежный поток доходов за первый год постпрогнозного (остаточного) периода, ден. ед.;

FV – ожидаемая стоимость в постпрогнозный период, ден. ед.;

DR – ставка дисконтирования, %;

t – долгосрочные (условно постоянные) темпы роста денежного потока в остаточном периоде, % [21].

Долгосрочные темпы роста денежного потока могут быть приравнены к среднеотраслевым. При отсутствии темпов роста коэффициент капитализации будет равен ставке дисконтирования.

Седьмым этапом оценки предприятия методом дисконтирования денежных потоков является расчет текущей стоимости будущих денежных потоков. Текущая (настоящая, дисконтированная, приведенная) стоимость – стоимость денежных потоков предприятия и реверсии, дисконтированных по определенной ставке дисконтирования к дате оценки. Дисконтирование стоимости реверсии всегда проводится по ставке дисконтирования, взятой на конец прогнозного периода [21].

Согласно российскому законодательству оценщик обязан использовать три подхода к оценке, а в случае невозможности применения какого-либо из них –

обосновывать отказ от его использования. На идеальном рынке все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости, а на практике получаемые отличающимися способами величины могут существенно различаться.

Итоговая величина стоимости объекта оценки – величина стоимости объекта оценки, полученная как итог обоснованного оценщиком обобщения результатов расчетов стоимости объекта оценки при использовании различных подходов к оценке и методов оценки. Для сведения воедино разрозненных значений стоимости, полученных классическими подходами к оценке, проводят согласование результатов. Согласование результатов оценки – это получение итоговой оценки имущества путем взвешивания и сравнения результатов, полученных с применением различных подходов к оценке.

Согласование результатов, полученных различными подходами оценки, проводится по формуле:

$$C_{ит} = C_{зп} \cdot K_1 + C_{дп} \cdot K_2 + C_{сп} \cdot K_3, \quad (6)$$

где $C_{зп}$, $C_{дп}$, $C_{сп}$ – стоимости, которые определяются затратным, доходным, сравнительным подходами, ден. ед.;

K_1 , K_2 , K_3 – соответствующие весовые коэффициенты, выбранные для каждого подхода к оценке;

$C_{ит}$ – итоговая стоимость объекта оценки, ден. ед. [33].

В отношении этих коэффициентов выполняется равенство:

$$K_1 + K_2 + K_3 = 1. \quad (7)$$

Как правило, один из подходов считается базовым, два других необходимы для корректировки получаемых результатов. При этом учитывается значимость и применимость каждого подхода в конкретной ситуации. Из-за неразвитости рынка, специфичности объекта или недостаточности доступной информации бывает, что некоторые из подходов в конкретной ситуации невозможно применить.

Отсутствие единого методического подхода к оценке эффективности управления коммерческой организацией, единой системы критериев и показателей эф-

эффективности управления объясняется тем, что на практике размерность оценок бывает достаточно велика, а количественно сравнение параметров управляемого объекта (организации) часто провести невозможно, равно как и оценить все аспекты управления. Поэтому оценка эффективности управления основывается на результатах анализа финансово–экономического состояния организации. Причем финансовые коэффициенты рассматриваются как индикаторы эффективности управления финансовой устойчивостью и эффективности управления организацией в целом. Мы полагаем, что в силу комплексного характера понятия эффективности управления коммерческой организацией для ее оценки никак нельзя ограничиваться только финансовыми коэффициентами.

Одной из главных проблем является то, что данные методы не позволяют принимать управленческие решения максимально быстро на оперативном уровне. Для более эффективного управления предприятием на оперативном уровне существует метод экспресс-оценки стоимости бизнеса.

Данный метод основан на данных бухгалтерской отчетности и помогает учесть интересы всех субъектов бизнеса. Так акционерам важно обеспечение роста рыночной цены собственности и корректировка своей политики управления; инвесторам – определение надежности и финансовой перспективности вложений; оценщикам – поиск коэффициента (показателя, мультипликатора) по отрасли с целью использования при расчете в методе аналогов; социуму – определение уровня развития экономики и принятие решений об участии в народном IPO.

За основу берется метод чистых активов, но этот метод уточняется путем введения в расчет коэффициентов соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей (возможность покрытия кредиторской задолженности за счет дебиторов) и коэффициентов рентабельности деятельности предприятия.

При использовании данного метода стоимость предприятия приравнивается к стоимости чистых активов, которые рассчитываются следующим образом:

$$\text{ЧА} = \text{ВА} + \text{ОбА} - \text{ЦФиП} - \text{ДиКП}, \quad (8)$$

где ЧА – чистые активы предприятия;

ВА – внеоборотные активы предприятия;

ОБА – оборотные активы предприятия;

ЦФиП – целевые финансирования и поступления;

ДиКП – долгосрочные и краткосрочные пассивы [29, с. 168].

Уточненная формула будет выглядеть следующим образом:

$$Ц = \left[A - ДК - КиЗ - \frac{КЗ}{\frac{ДЗ}{КЗ}} \right] \times (1 + R_{пр}) \times (1 + R_{ск}) \quad (9)$$

где Ц – стоимость бизнеса;

А – активы предприятия;

ДК – долгосрочные обязательства предприятия;

КиЗ – кредиты и займы краткосрочные;

КЗ – краткосрочная задолженность;

ДЗ/КЗ – коэффициент соотношения дебиторской задолженности и кредиторской задолженности;

$R_{пр}$ – рентабельность предприятия, рассчитанная по прибыли;

$R_{ск}$ – рентабельность собственного капитала, определенная по прибыли от реализации [29, с. 169].

Основная идея данного расчета стоимости бизнеса заключается в следующем: стоимость бизнеса определяется как произведение разности стоимости активов за минусом обязательств компании и коэффициентов рентабельности предприятия по прибыли от реализации и рентабельности собственного капитала. Краткосрочная задолженность в данной формуле делится на коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, данное действие позволяет определить, насколько кредиторская задолженность может быть погашена за счет дебиторской. Таким образом, если в коэффициенте соотношения ДЗ/КЗ дебиторская задолженность больше кредиторской, то значение стоимости бизнеса будет боль-

ше, в противном случае – величина стоимости будет меньше.

Рентабельность собственного капитала, рентабельность деятельности предприятия, рассчитанная по прибыли от реализации, также оказывают влияние на значение стоимости бизнеса. Данные коэффициенты позволяют скорректировать исследуемую величину, основываясь не только на стоимости активов предприятия, но и на результатах финансовой деятельности.

Таким образом, стоимость бизнеса при расчете по формуле (9) будет отличаться от величины стоимости, рассчитанной по методу чистых активов в большую сторону, если деятельность предприятия будет рентабельна, а дебиторская задолженность будет покрывать текущую кредиторскую задолженность [29].

Для определения политики по управлению предприятиями на основе определения стоимости бизнеса существует определенная «сценарная модель деятельности предприятия». Она помогает определить влияние принятых решений на стоимостную оценку предприятия. В основе модели лежат два коэффициента, а именно ликвидности и соотношения цены бизнеса к чистым активам предприятия.

Показатель соотношения стоимости бизнеса к чистым активам (Ц/ЧА) позволяет проследить тенденцию развития предприятия, показывает, насколько эффективно управление предприятием, отражает финансовую привлекательность деятельности компании. Согласно предлагаемому расчету по формуле (9) при грамотном управлении и реализации финансовых и стратегических действий стоимость бизнеса должна превышать величину чистых активов. Таким образом, коэффициент Ц/ЧА должен быть больше единицы [30].

Платежеспособность оценивают применяя коэффициент текущей ликвидности. Он определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии оборотных активов к краткосрочным пассивам (обязательствам).

На рисунке 3 представлена система квадрантов, на которой по оси Y отображается коэффициент соотношения цены бизнеса к чистым активам предприятия, по оси X – коэффициент текущей ликвидности. В данной системе введены граничные значения заданных показателей: для коэффициента Ц/ЧА граничное зна-

чение 1 (оптимальное значение больше 1), для коэффициента текущей ликвидности от 1 до 2.

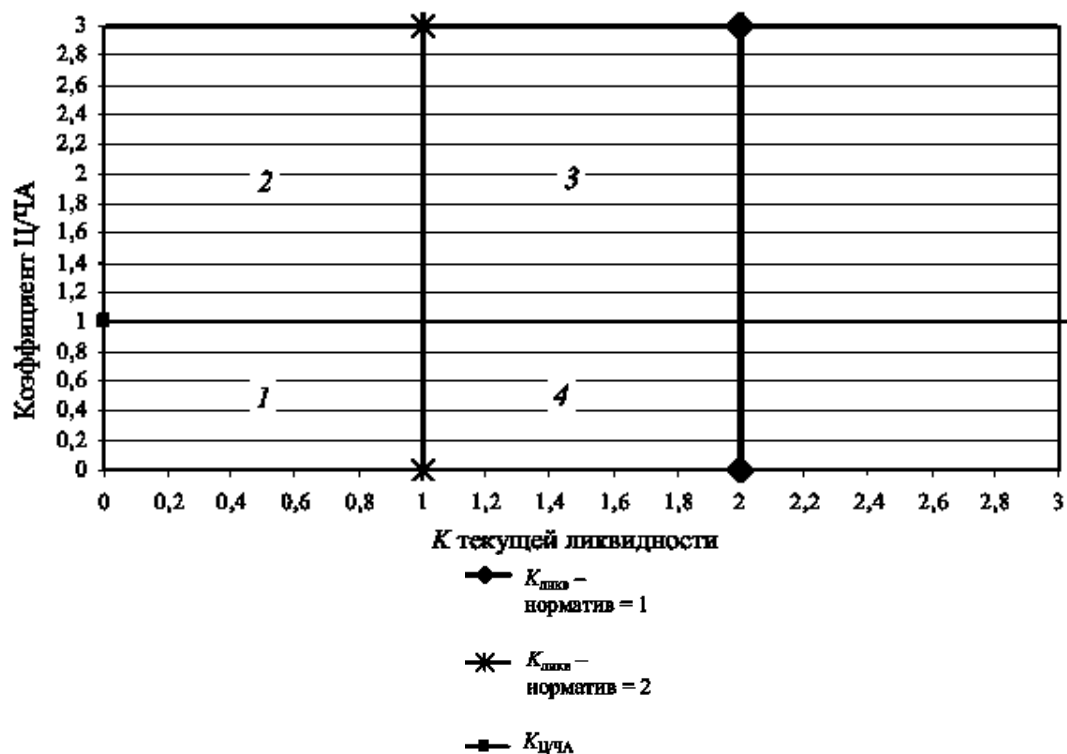


Рисунок 3 – Система квадрантов – зависимость коэффициента стоимости бизнеса к чистым активам предприятия и коэффициента текущей ликвидности

Граничные значения показателей разделили область на четыре квадранта. Значение каждого квадранта представлено в приложение Г. Используя предлагаемую методику, руководители могут оперативно принимать решения, которые позволят эффективно управлять предприятиями на основе определения стоимости бизнеса. Предлагаемый экспресс-метод позволит спрогнозировать динамику изменения показателя цены бизнеса, при этом обращая внимание на уровень платежеспособности предприятия. В условиях кризиса предложенная зависимость двух коэффициентов дает возможность объективно оценить процесс преобразованной системы функционирования предприятия, принять решение мобилизации собственных ресурсов для восстановления платежеспособности.

В данной главе мы рассмотрели теорию по нашей теме, конечно, это далеко не все существующие теоретические выкладки относительно управления предпри-

ятием непосредственно на основе оценки его стоимости, но это достаточно чтобы перейти к практической стороне вопроса.

2. УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АЛЬБА-ЦЕПЬ»

2.1 Краткая организационно–экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственность «Альба-Цепь» занимает ведущее место среди российского производства цепей. Также это один из ведущих производителей ножей режущих аппаратов, а также других запасных частей для сельскохозяйственной техники.

Компания была создана в 1993 году на территории РФ под названием Юрюзанский Машиностроительный Завод. Под своим нынешним названием ООО «Альба-Цепь» компания зарегистрирована 31 мая 2004 года. Регистратор – Инспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по г. Катав-Ивановску Челябинской области.

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственность «Альба-Цепь»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Альба-Цепь»

Организационно-правовая форма/форма собственности: Общество с ограниченной ответственность

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1047405000532

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН): 7410006249

Место нахождения:

Почтовый адрес: 456120, Челябинская область, Катав-Ивановский район, г Юрюзань, ул. Островского, д. 2А.

Контактный телефон: 8 (35147) 2–53–72, факс: 8(35147) 2–58–17, e-mail: alba-tsepi@mail.ru

Основными видами деятельности ООО «Альба-Цепь» являются:

- производство крепежных изделий, цепей и пружин;
- производство прочих готовых металлических изделий;
- производство металлических бочек и аналогичных емкостей;
- производство упаковки из легких металлов;
- производство изделий из проволоки;

- производство крепежных изделий и пружин;
- производство цепей, кроме шарнирных, и составных частей к ним;
- производство прочих готовых металлических изделий;
- производство металлических изделий для ванных комнат и кухни;
- производство раковин, моек, ванн и прочих санитарно–технических изделий и их составных частей из черных металлов, меди или алюминия;
- производство столовых, кухонных и прочих бытовых изделий, кроме столовых и кухонных приборов, и их составных частей из черных металлов, меди или алюминия;
- производство прочих металлических изделий, кроме сабель, штыков и аналогичного оружия;
- производство бронированных или армированных сейфов, несгораемых шкафов и дверей;
- производство канцелярского настольного оборудования (ящичков, картотек, лотков и т.п.) из недорогих металлов;
- производство деталей для скоросшивателей или папок, канцелярских принадлежностей и скоб в виде полос из недорогих металлов;
- производство статуэток, рам для фотографий, картин, зеркал и прочих декоративных изделий из недорогих металлов;
- производство фурнитуры из недорогих металлов для одежды, обуви, кожгалантереи и прочих изделий, в том числе крючков, пряжек, застежек, петелек, колечек, трубчатых и раздвоенных заклепок и др.;
- производство гребных винтов и их лопастей для судовых двигателей и лодочных моторов;
- производство прочих изделий из недорогих металлов, не включенных в другие группировки;
- производство шпаг, кортиков, штыков, копий и аналогичного оружия и частей к нему.

Размер уставного капитала, рублей: 1 904 710.

Основные экономические показатели за три года приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные экономические показатели деятельности ООО

«Альба-Цепь» 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Факт по годам			Отклонение (+,–)		Темп изменения, %	
	2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Выпуск продукции в натуральном выражении, тыс. тонн	782	809	759	28	–50	103,56	93,82
Выручка	54 483	68 599	75 411	14 117	6 811	125,91	109,93
Себестоимость продаж	42 774	43 949	48 883	1 175	4 934	102,75	111,23
Валовая прибыль (убыток)	15 344	28 428	32 116	13 085	3 687	185,28	112,97
Прибыль (убыток) от продаж	11 709	24 651	26 528	12 942	1 877	210,53	107,62
Прибыль (убыток) до налогообложения	7 678	24 235	23 521	16 557	–714	315,63	97,06
Чистая прибыль (убыток)	6 112	19 296	18 170	13 183	–1 126	315,68	94,17
Рентабельность собственного капитала, %	34,42	54,83	38,26	20,42	–16,58	59,32	–30,23
Экономическая рентабельность, %	33,81	43,34	38,49	9,53	–4,85	28,19	–11,19
Коэффициент абсолютной ликвидности «быстрый показатель»	0,059	0,177	1,256	0,118	1,079	300	709,60
Коэффициент «критической» ликвидности	0,346	0,708	2,445	0,363	1,737	204,62	345,34
Коэффициент текущей ликвидности	1,649	1,953	2,261	0,304	0,308	118,44	115,77

Выручка от реализации продукции увеличилась в 2015 году на 14 117 тыс. руб., а в 2016 г. на 6 811 тыс. руб. Изменение выручки, разумеется, повлекло за собой изменение прибыли от продаж. Прибыль от продаж выросла, в 2015 году по сравнению с 2014 она увеличилась на 1 175 тыс. руб., а в 2016 году на 4 934 тыс. руб. Выручка от реализации и прибыль на протяжении всех трех лет увеличиваются. В 2015 году прибыль выросла вдвое, а в 2016 г. прирост составил 8 %. Себестоимость же в 2015 г. почти не выросла, а в 2016 г. возросла на 11 %. Чистой прибыли в 2016 году снизилась на 1 126 тыс. руб. Как видим показатели рентабельности ООО «Альба-Цепь» в 2016 году снизились по сравнению с 2015 годом. Рентабельность собственного капитала снизилась на 16,6 %, а рентабельность предпри-

ятия на 4,8 %.

На рисунке 1 представлен график текущей ликвидности ООО «Альба-Цепь» 2014–2016 гг.

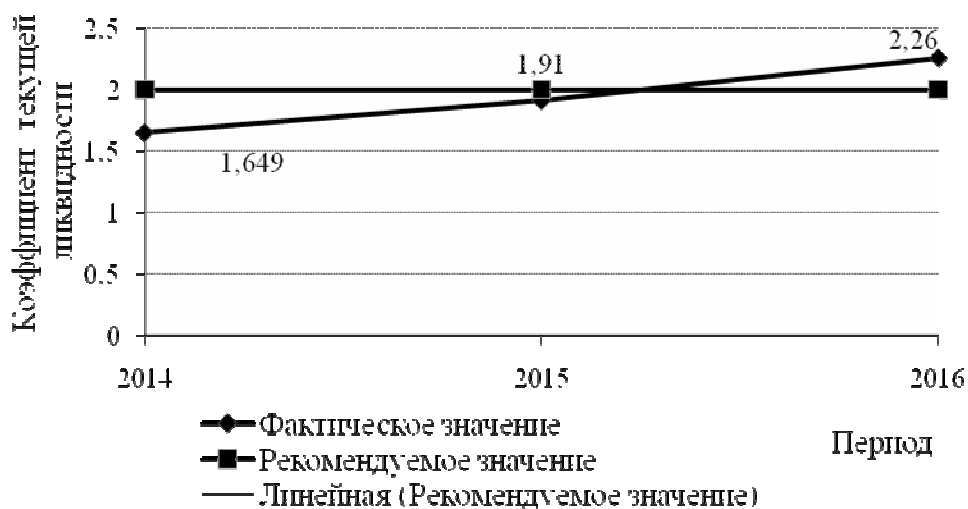


Рисунок 4 – Уровень рентабельности ООО «Альба-Цепь» за 2014–2016 гг.

В 2014 и 2015 гг. Ктл не достигает норматива. Однако наблюдается положительная тенденция и в 2016 г. показатель превышает рекомендованное значение, так как увеличился на 0,35 и составил 2,26.

В данной главе была рассмотрена организационная и финансово-экономическая характеристика ООО «Альба-Цепь» по данным бухгалтерской отчетности. На примере данного предприятия будет проведена оценка стоимости предприятия с целью ее использования для управления предприятием.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Альба-Цепь»

Финансовое состояние предприятия один из внутренних факторов оказывающих большое влияние на стоимость предприятия. Предпринимая шаги по улучшению своего финансового состояния, руководство компании одновременно повышает стоимость предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет оценить устойчивость финансового положения предприятия, его способность выполнить принимаемые

на себя финансовые обязательства. Все финансовые показатели условно могут быть разбиты на группы, характеризующие ликвидность и кредитоспособность, финансовую устойчивость и эффективность активов, прибыльность и рентабельность.

Анализ финансовой устойчивости позволяет сделать вывод о финансовом положении предприятия и оценить финансовые риски, сопутствующие деятельности предприятия. Определение типа финансовой устойчивости предприятия приводится в таблице 6.

Таблица 6 – Тип финансовой устойчивости предприятия ООО «Альба-Цепь»

Финансовые показатели	2014	2015	2016	В тысячах рублей	
				Абсолютное изменение	
				2015 к 2014	2016 к 2015
1. Капитал и резервы	17 761	35 191	47 496	17 430	12 305
2. Внеоборотные активы	27 794	29 167	30 908	1 373	1 741
3. Собственные оборотные средства (СОС)	-10 034	6 024	16 588	16 058	10 564
4. Долгосрочные обязательства (ДЗИ)	12 473	7 293	3 407	-5 180	-3 886
5. Краткосрочные обязательства (КЗИ)	15 182	13 463	10 189	-1 719	-3 273
6. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ИФЗ)	17 621	26 779	30 185	9 159	3 405
7. Общая величина запасов и затрат (ЗЗ)	5 362	6 797	7 720	1435	923
8. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (СОС)	-15 396	-773	8 868	14 623	9 641
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников (СОС+ДЗИ)	-2 923	6 520	12 275	9 443	5 755
10. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников запасов и затрат (ИФЗ)	12 259	19 982	22 464	7 723	2 482
11. Тип финансовой устойчивости	неустойчивое		абсолютно устойчивое		

В 2014 и 2015 гг. ООО «Альба-Цепь» находилось в неустойчивом финансовом положении, при котором для покрытия запасов и затрат используются собствен-

ные и привлеченные средства долгосрочного и краткосрочного характера. Это состояние может привести к нарушению платежеспособности предприятия. Однако сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов. Можно предположить, что руководство предприняло меры по улучшению данного показателя и у них это вышло в 2016г. Предприятия смогло выйти из неустойчивого положения и добиться абсолютной финансовой устойчивости. То есть ООО «Альба-Цепь» в 2016г. Было способно покрывать свои запасы и затраты исключительно за счет собственных средств.

Таблица 7 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Альба-Цепь»

Показатели финансовой устойчивости	Нормативное значение	2014	2015	2016	Абсолютное изменение	
					2015 к 2014	2016 к 2015
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,6...0,8	0,093	0,581	0,763	0,487	0,183
Коэффициент финансовой независимости.	более 0,5	0,402	0,644	0,799	0,242	0,154
Коэффициент финансирования.	более 1,0	0,673	1,812	3,970	1,139	2,158
Коэффициент маневренности собственных средств	0,5	0,161	0,393	0,436	0,232	0,043
Коэффициент финансовой устойчивости	более 0,7	0,677	0,775	0,855	0,098	0,080
Коэффициент финансового рычага	менее 1	1,486	0,552	0,252	-0,934	-0,30
Коэффициент постоянного актива	более 0,1	0,839	0,607	0,564	-0,232	-0,043
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	более 0,8	3,351	3,580	4,576	0,230	0,995

Из таблицы можно сделать вывод, что на предприятии происходят изменения в лучшую сторону, более близкую к нормативу. В 2014 году больше половины показателей не достигали нормы, что крайне плохо сказалась как на состоянии предприятия, так и его стоимости. В 2015 г. Состояние заметно лучше не достигается норма лишь по обеспеченности собственными источниками финансирования, что было заметно еще из предыдущей таблицы. И коэффициент маневренности не достигает нормы на всем исследуемом промежутке времени. В остальном же в 2016 г. Показатели финансовой устойчивости ООО «Альба-Цепь» довольно бла-

гоприятные, что подтверждает абсолютную финансовую устойчивость.

Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги, то есть в абсолютно ликвидные средства. Результаты анализа ликвидности фирмы представляют интерес, прежде всего для коммерческих кредиторов. Так как коммерческие кредиты краткосрочны, то именно анализ ликвидности лучше всего позволяет оценить способность фирмы оплатить эти обязательства. Что в свою очередь отразится на стоимости бизнеса.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств фирмы ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Группировка произведена в таблице 8. А1 – первоклассные ликвидные активы, А2 – быстрореализуемые активы, А3 – среднереализуемые активы, А4 – трудно реализуемые активы, П1 – наиболее срочные обязательства, П2 – срочные пассивы, П3 – долгосрочные пассивы и П4 – постоянные пассивы.

Таблица 8 – Группировка активов и пассивов по степени ликвидности

В тысячах рублей

Группировка активов	Сумма, тыс. руб.			Группировка пассивов	Сумма, тыс. руб.			Недостаток (-), излишек (+) платежных средств		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016	2014	2015	2016
А1	10 247	16 965	12 218	П1	5 823	6 040	4 944	4 424	10 925	7 274
А2	1 257	2 446	9 227	П2	8 850	6 561	3 940	-7 593	-4 114	5 287
А3	6 117	7 368	8 740	П3	12 473	7 293	3 407	-6 356	75	5 332
А4	27 794	29 167	30 908	П4	18 269	36 053	48 801	9 525	-6 886	-17 893
Валюта баланса	45 415	55 946	61 093	Валюта баланса	45 415	55 946	61 093			

В 2014 г. в балансе наблюдалась нехватка быстро и среднереализуемых активов для погашения срочных и долгосрочных обязательств. В 2015 г. предприятию хватало быстро и трудно реализуемых активов. В 2016 г. ООО «Альба-Цепь» так и не восполнила нехватку трудно реализуемых активов для покрытия постоянных пассивов. Недостаток платежных средств составил 17 893 тыс. руб. Однако даже при невозможности покрыть все постоянные пассивы предприятие находит-

ся в довольно хорошем состоянии.

Таблица 9 – Показатели платежеспособности предприятия

Показатель	Рекомендуемое значение	2014	2015	2016	Абсолютное изменение	
					2015 к 2014	2016 к 2015
Коэффициент абсолютной ликвидности «быстрый показатель»	0,25	0,059	0,177	1,256	0,118	1,079
Коэффициент «критической» ликвидности	1,0	0,346	0,708	2,445	0,363	1,737
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,649	1,953	2,261	0,304	0,308

В 2014 г. все показатели не смогли достичь рекомендуемого уровня. В 2015 г. наблюдается положительная тенденция, однако только коэффициент текущее ликвидности достиг нормы. В 2016 г. коэффициенты абсолютной ликвидности и критической ликвидности значительно превышают рекомендованные. Так абсолютная ликвидность возросла на 1,1 %, а критическая на 1,7 %. Коэффициент текущей ликвидности говорит о том, что компания способна погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Этот показатель период вырос на 0,03 %. Данное предприятие является платежеспособным. Коэффициент критической ликвидности так же превышает нормативное значение и свидетельствует об успешной работе с дебиторами. Коэффициент абсолютной ликвидности соответствует нормативу. Все показатели имеют положительную динамику за рассматриваемый период, можно сделать вывод, что предприятие может платить по своим обязательствам.

Для того чтобы оценить финансовое состояние предприятия, необходимо знать величину и динамику показателей рентабельности. Расчет показателей рентабельности проведен в таблице

Таблица 10 – Показатели рентабельности предприятия

Показатели рентабельности	2014	2015	2016	Изменение		Темп прироста	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Рентабельность продаж	4,65	2,78	2,84	-1,87	0,06	-40,19	2,15

Продолжение таблицы 10

Показатели рентабельности	2014	2015	2016	Изменение		Темп прироста	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Рентабельность собственного капитала	34,42	54,83	38,26	20,42	-16,58	59,32	-30,23
Экономическая рентабельность	33,81	43,34	38,49	9,53	-4,85	28,19	-11,19
Фондорентабельность	21,99	66,16	58,79	44,16	-7,37	200,82	-11,14
Рентабельность затрат	0,27	0,56	0,54	0,29	-0,02	104,90	-3,25
Рентабельность оборотного капитала	34,69	72,05	60,2	37,37	-11,86	107,71	-16,46
Рентабельность заемного капитала	100,51	140,53	227,33	40,02	86,8	39,82	61,77

Из таблицы видно, что показатели рентабельности ООО «Альба-Цепь» в 2016 году снизились по сравнению с 2015 годом. Так рентабельность оборотного капитала снизилась на 11,9 %. Рентабельность собственного капитала снизилась на 16,6 %. В противоположность рентабельность заемного капитала возросла на 86,8 %. Так же незначительно выросла рентабельность продаж.

В целом можно сказать финансовое состояние ООО «Альба-Цепь» в 2014 г. было довольно нестабильным, в 2015 г. появились сдвиги в благоприятную сторону, а в 2016 г. финансовое состояние можно охарактеризовать как крайне положительным, что однозначно скажется на повышении его стоимости.

2.3 Оценка эффективности управления предприятием на основе его стоимости

Оценку стоимости предприятия проведем, применяя доходный и затратный подходы. Методы сравнительного подхода нецелесообразно применять из-за отсутствия информации об аналогичных предприятиях.

Оценка стоимости предприятия ООО «Альба-Цепь» доходным подходом

Доходный подход позволяет определить рыночную стоимость предприятия в зависимости от ожидаемых в будущем доходов. В целях определения стоимости предприятия ООО «Альба-Цепь» в рамках доходного подхода применялся метод дисконтирования денежных потоков. При оценке стоимости методом дисконтированных денежных потоков ожидаемый предстоящий срок деятельности пред-

приятия следует разделить на два периода: прогнозный и постпрогнозный. На прогнозный период составляют годовой прогноз денежных потоков. Расчет стоимости осуществим по следующим этапам:

1 этап. Выбор модели денежного потока.

За основу была выбрана модель денежных потоков для собственного капитала. Построение денежных потоков возможно как на номинальной (с учетом инфляции), так и на реальной (не учитывающей инфляцию) основе. Оценка стоимости предприятия будет осуществляться по номинальным денежным потокам и номинальной ставке дисконтирования.

2 этап. Определение длительности прогнозного периода.

Длительность прогнозного периода составляет три года. Постпрогнозный период – 2020 год. Далее предполагается, что темпы роста производства стабилизируются.

3 этап. Расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода.

Рассчитаем величину денежного потока для каждого года прогнозного периода. При прогнозировании выручки и издержек будем использовать метод экстраполяции. Он основан на предположении о продлении сложившихся тенденций, заключается в построении тренда по данным трех последних лет. Экстраполяция допускается на один–три года, что делает возможным ее использование в методе дисконтирования денежных потоков.

В качестве трендовой кривой в рассматриваемом периоде будем использовать линейную функцию, т.к. величина достоверности аппроксимации составляет 0,961, что близко к 1, и показывает тесноту связи (рисунок 5).

Уравнение линейной функции имеет следующий вид:

$$y_x = 10465x - 2E+07$$

где x – номер периода

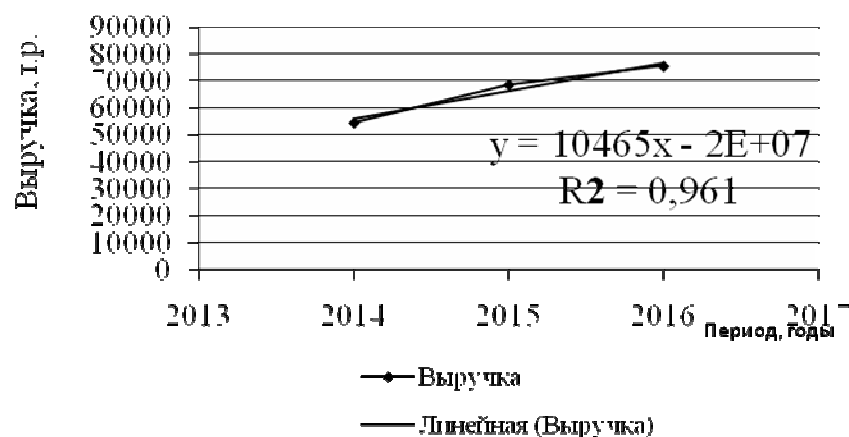


Рисунок 5 – Тенденция изменения выручки от реализации ООО «Альба-Цепь»

В таблице 11 приведены значения выручки от реализации на прогнозный период.

Таблица 11 – Значения выручки от реализации на прогнозный период

Показатель	2014	2015	2016	В тысячах рублей Прогноз		
				2017	2018	2019
Номер периода	1	2	3	4	5	6
Выручка	54 483	68 599	75 411	84 092	94 556	105 020

Прогноз себестоимости также осуществляется по линейному тренду, т.к. величина достоверности аппроксимации составляет 0,9221 (рисунок 6).

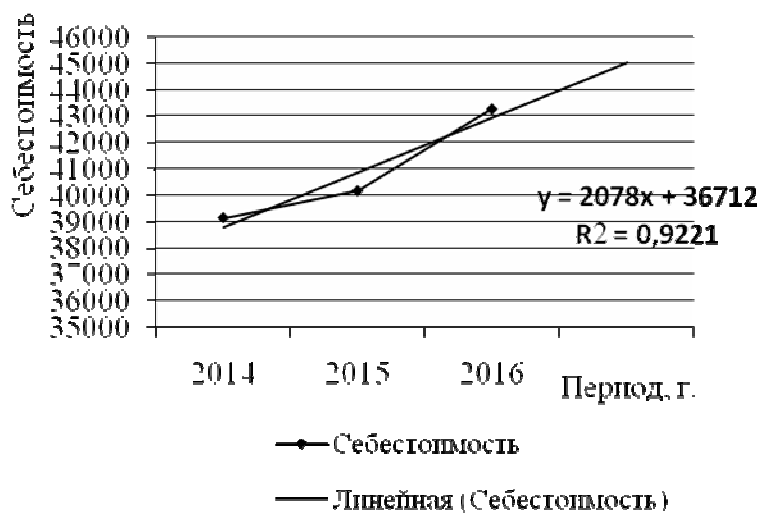


Рисунок 6 – Тенденция изменения себестоимости ООО «Альба-Цепь»

Уравнение линейной функции имеет следующий вид:

$$y_x = 2078x + 436712$$

В таблице 12 приведены значения себестоимости на прогнозный период.

Таблица 12– Значения себестоимости на прогнозный период

Показатель	2014	2015	2016	В тысячах рублей		
				Прогноз		
				2017	2018	2019
Номер периода	1	2	3	4	5	6
Себестоимость	39 139	40 171	43 295	45 024	47 103	49 181

Аналогичным образом осуществляется построение тренда для постоянных затрат (сумма коммерческих (2210) и управленческих расходов (2220)), и тренда сальдо прочих доходов и расходов.

На рисунке 7 приведена линия тренда постоянных затрат.

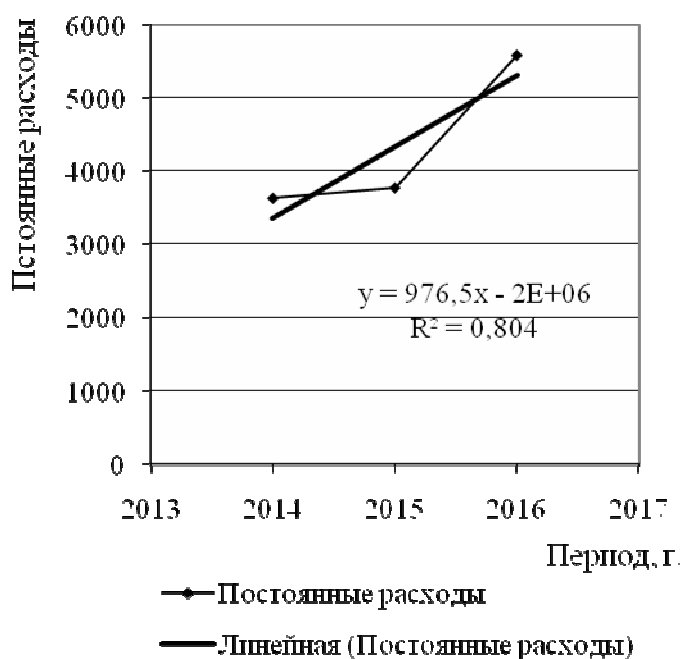


Рисунок 7 – Тенденция изменения постоянных затрат ООО «Альба-Цепь»

Уравнение линейной функции постоянных затрат имеет следующий вид:

$$y_x = 976,5x - 2E+06.$$

В таблице 13 приведены значения постоянных затрат на прогнозный период.

Таблица 13 – Значения постоянных затрат на прогнозный период

Показатель	2014	2015	2016	В тысячах рублей		
				Прогноз		
				2017	2018	2019
Номер периода	1	2	3	4	5	6
Постоянные затраты	3 635	3 778	5 588	6 286	7 263	8 239

Прогноз сальдо прочих доходов и расходов осуществляется по логарифмической зависимости, т.к. величина достоверности аппроксимации составляет 0,726 (рисунок 8)

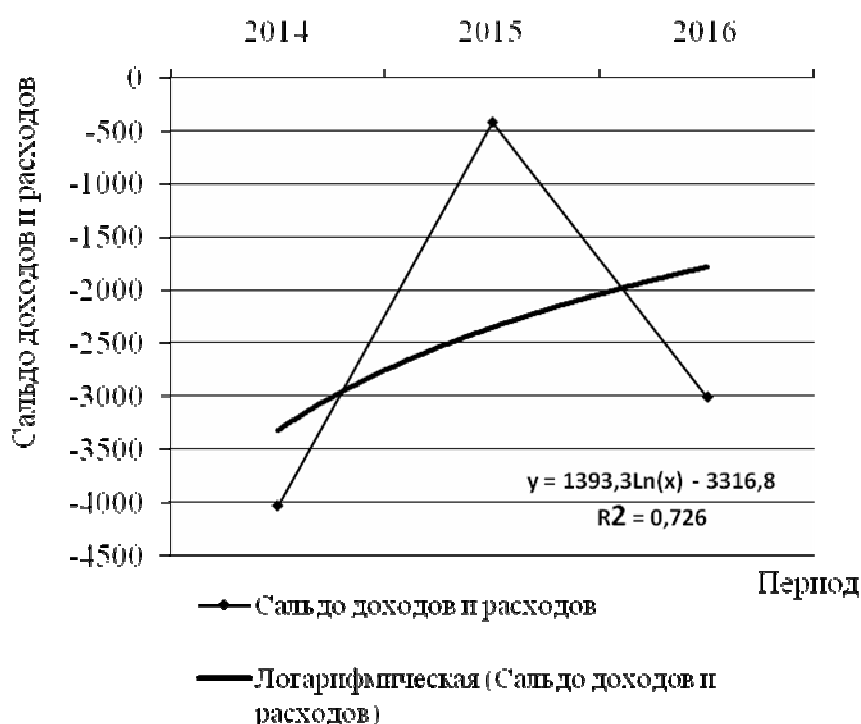


Рисунок 8 – Тенденция изменения сальдо прочих доходов и расходов

По полученному тренду заполняется таблицу 14.

Таблица 14 – Значения сальдо прочих доходов и расходов на прогнозный период

Показатель	2014	2015	2016	В тысячах рублей		
				Прогноз		
				2017	2018	2019
Номер периода	1	2	3	4	5	6
Сальдо прочих доходов и расходов	-4 031	-416	-3 007	-5 247	-7 934	-10 012

На основании данных вышепредставленных таблиц произведем прогноз финансовых результатов.

Таблица 15 – Прогноз финансовых результатов ООО «Альба-Цепь»

В тысячах рублей

Статьи отчета о финансовых результатах	Коды строк	Прогнозный период		
		2016	2017	2018
Выручка	2110	84 092	94 556	105 020
Себестоимость продаж	2120	45 024	47 103	49 181
Прибыль валовая	2100	39 068	47 454	55 839
Постоянные расходы (коммерческие и управ- ленческие)	2210+2220	6 286	7 263	8 239
Прибыль (убыток) от продаж	2200	32 781	40 191	47 601
Сальдо прочих доходов и расходов		-5 247	-7 934	-10 012
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	27 534	32 257	37 588
Текущий налог на прибыль	2410	5 507	6 451	7 518
Чистая прибыль (убыток)	2400	22 027	25 805	30 071

Для расчета денежного потока требуется установить фактическую величину, избыток или недостаток собственного оборотного капитала. По методике, приведенной в первом разделе работы в п.1.4 проведем расчет величины требуемого собственного оборотного капитала. В таблице приведен расчет фактического и требуемого собственного оборотного капитала.

Таблица 16 – Расчет фактического и требуемого собственного оборотного капитала

В тысячах рублей

Показатели	2014	2015	2016	Изменение	
				2015	2016
Выручка	54 483	68 599	75 411	14 117	6 811
Собственный капитал	17 761	35 191	47 496	17 430	12 305
Внеоборотные активы	27 794	29 167	30 908	1 373	1 741
Оборотные активы	17 621	26 779	30 185	9 159	3 405
СОК	-10 034	6 024	16 588	16 058	10 564
Требуемый СОК	1 762	2 678	3 018	916	341
Недостаток (-), избыток (+) СОК для осу- ществления деятельности	-11 796	3 346	13 570	15 142	10 224
Доля требуемого СОК в выручке	0,032	0,039	0,040	0,007	0,001
Средняя доля требуемого СОК в выручке	0,037			-	-

Рассчитаем уменьшение (прирост) собственного оборотного капитала в табли-
це 17.

Таблица 17 – Расчет уменьшения (прироста) собственного оборотного капитала

Показатели	2014	2015	2016	Прогнозный период			Постпрогнозный период 2020
				2017	2018	2019	
Выручка	54 483	68 599	75 411	84 092	94 556	105 020	115 484
Доля требуемого СОК в выручке	0,032	0,039	0,040	0,037	0,037	0,037	0,037
Требуемый СОК	1 762	2 678	3 018	3 123	3 511	3 900	4 289
Уменьшение (прирост) СОК	–	916	341	104	389	389	389

При расчете амортизации и налога на имущество учитывались планируемые капвложения и инвестиции (план капвложений и инвестиций представлен заказчиком). В таблице представлен прогноз необходимых капвложений.

Определяя исходные данные, можем найти величину денежного потока для каждого года прогнозного периода. В таблице 18 приведен расчет денежного потока для собственного капитала предприятия.

Таблица 18 – Расчет денежного потока для собственного капитала предприятия

В тысячах рублей

Показатели	Прогнозный период		
	2016	2017	2018
Чистая прибыль	22 027	25 805	30 071
Амортизационные отчисления (плюс)	3 165	3 016	2 894
Прирост собственного оборотного капитала (минус)	104	389	389
Денежный поток	25 088	28 433	32 576

Этап 4. Анализ рисков, связанных с получением денежного потока и определение ставки дисконта.

Ставка дисконта определяется методом кумулятивного построения и подробно данная методика описана в первом разделе работы в п.1.4.

В таблице 19 приведен расчет ставки дисконтирования для предприятия.

Таблица 19 – Расчет ставки дисконтирования для ООО «Альба-Цепь» методом кумулятивного построения

Вид риска	Вероятный интервал значений, %	Величина риска для оцениваемого предприятия, %	Краткий комментарий
Безрисковая ставка дохода		9	Процентные ставки по Облигациям федерального займа (ОФЗ)

Продолжение таблицы 19

Вид риска	Вероятный интервал значений, %	Величина риска для оцениваемого предприятия, %	Краткий комментарий
Размер предприятия	0–5	2	Предприятие имеет организационную форму собственности – Общество с ограниченной ответственностью
Качество управления	0–5	1	Качество управления оценено как «высокое»
Диверсифицированность клиентуры	0–5	2	Отраслевая принадлежность – металлургическое машиностроение, диверсификация умеренная
Товарная и территориальная диверсификация	0–5	2	Отраслевая принадлежность – металлургическое машиностроение, диверсификация умеренная
Финансовая структура	0–5	1,5	Основной источник финансирования предприятия – это собственный капитал. Наблюдается абсолютная финансовая устойчивость
Уровень и прогнозируемость прибылей	0–5	2	Темп роста выручки опережает темп роста чистой прибыли, риск оценивается как средний.
Прочие риски	0–5	3	В связи с нестабильным экономическим положением в стране уровень риска оценивается как средний.
Дополнительная премия за страновой риск		1	
Дополнительная премия за риск инвестирования в закрытую компанию		1	
Итого ставка дисконтирования		24,5	

В результате проведенного анализа была определена ставка дисконтирования в размере 24,5%.

Этап 5. Дисконтирование денежных потоков прогнозного периода. Расчет и дальнейшее дисконтирование стоимости бизнеса в постпрогнозный период.

Расчет стоимости в постпрогнозный период рассчитывается по формуле Гордона. С этой целью денежный поток предприятия за первый год постпрогнозного периода делится на ставку дисконтирования, скорректированную на долгосрочные темпы роста (примем в размере %). Таким образом ставка дисконтирования составит 21,5% ($24,5 - 3 = 21,5$). Расчет стоимости предприятия методом дисконтирования денежных потоков приведен в таблице 20.

Таблица 20 – Расчет стоимости предприятия ООО «Альба-Цепь» методом дисконтирования денежных потоков

Показатели	Прогнозный период			Постпрогнозный период
	2016	2017	2018	2019
Денежный поток, тыс. руб.	25 088	28 433	32 576	32 576
Ставка дисконтирования, доли процента	0,245	0,245	0,245	0,215
Множитель дисконтирования, коэф.	0,803	0,645	0,518	0,459
Дисконтированные денежные потоки, тыс. руб.	20 151	18 343	16 881	–
Стоимость продажи объекта в конце прогнозного периода (стоимость реверсии), тыс. руб.	–	–	–	151 518
Текущая стоимость реверсии, тыс. руб.	–	–	–	69 528
Стоимость предприятия	124 903			

Оценка стоимости предприятия ООО «Альба-Цепь» затратным подходом

При расчете стоимости предприятия затратным подходом использован метод чистых активов. Он позволяет оценить предприятие с учетом издержек на его создание при условии, что предприятие останется действующим.

Процедура оценки рыночной стоимости оборудования включает следующие этапы:

1) Определение рыночной стоимости аналога (получение информации из СМИ, ресурсов Интернета, прайс-листов и т.п.). При оценке оценщик может ориентироваться на аналогичные объекты путем сопоставления наименований, марок, технических характеристик.

2) Определение величины износа.

В таблице 21 представлена классификация, по которой косвенным методом

определяется износ для основных машин, оборудования, транспорта и инвентаря.

Таблица 21 – Шкала экспертных оценок для определения коэффициента износа при оценке физического состояния машин и оборудования

Физический износ, %	Оценка технического состояния	Общая характеристика технического состояния
0–5	Новое	Новое, установленное, но еще не эксплуатировавшееся оборудование
10–15	Очень хорошее	Бывшее в эксплуатации оборудование, полностью отремонтированное или реконструированное, в отличном состоянии
20–35	Хорошее	Бывшее в эксплуатации оборудование, полностью отремонтированное или реконструированное, в хорошем состоянии
40–60	Удовлетворительное	Бывшее в эксплуатации оборудование, требующее некоторого ремонта или замены отдельных мелких частей, таких как подшипники, вкладыши и т.п.
65–80	Условно пригодное	Бывшее в эксплуатации оборудование в состоянии, пригодном для дальнейшей эксплуатации, но требующее значительного ремонта или замены главных частей, таких как двигатель или подобных
85–90	Неудовлетворительное	Бывшее в эксплуатации оборудование, требующее капитального ремонтного, такого как замена рабочих органов основного агрегата
95–100	Негодное к применению или лом	Оборудование, в отношении которого нет разумных перспектив на продажу, кроме как по стоимости основных материалов, которые можно из него извлечь (скраповая стоимость)

В основу затратного подхода положен анализ и перестройка балансового отчета предприятия. Данный подход предусматривает суммирование чистой стоимости активов предприятия с последующим вычитанием из этой суммы его обязательств. Результат показывает оценочную стоимость собственного капитала. Однако балансовая стоимость активов, исходя из предоставленного предприятием баланса и описи основных средств, не отражает их рыночной стоимости. Соответственно, в нее необходимо внести поправки, проведя предварительную оценку обоснованной рыночной стоимости каждого актива в отдельности и определить, насколько балансовая сумма обязательств соответствует их рыночной стоимости. Для построения таблицы было выбрано предприятие – аналог, для определения

примерной рыночной стоимости основных средств по состоянию на конец 2016 года.

Статью «Денежные средства» не корректировали, так как она не подлежит переоценке. Стоимость пассивов также не корректировалась и была принята равной величине, указанной в балансе.

Таблица 22 – Расчет стоимости чистых активов

В тысячах рублей

Показатели	Стоимость	
	балансовая	рыночная
Актив		
Основные средства	30 090	39 718
Незавершенное строительство	–	–
Запасы	5 573	5 573
Дебиторская задолженность	9 227	6 459
Итого	44 889	51 750
Пассив		
Долгосрочные обязательства	3 407	3 407
Кредиторская задолженность	4 944	4 944
Резервы предстоящих расходов	–	–
Итого	8 351	8 351
Стоимость чистых активов	36 538	43 398

Заключительными этапами работы по оценке любого объекта, являются согласование результатов, полученных с применением различных подходов к оценке. В этом этапе должно быть принято окончательное решение о величине оценочной стоимости предприятия.

Для оценки стоимости предприятия ООО «Альба-Цепь» использовались два подхода: доходный и затратный. Сравнительный подход не использовался, ввиду отсутствия сопоставимых продаж сходных объектов бизнеса.

Таблица 23 – Определение весовых коэффициентов

Критерии	Баллы		
	Доходный	Затратный	Итого
Соответствие метода характеру оцениваемого бизнеса и его актива	1	0	1
Соответствие метода цели оценки	1	1	2
Соответствие метода виду определяемой стоимости	1	1	2
Общее количество баллов	3	2	5
Итоговые весовые коэффициенты	0,60	0,40	1

Учитывая вышеизложенное, придадим полученным результатам следующие весовые коэффициенты:

- для метода дисконтирования денежных потоков 0,6;
- затратный подход метод чистых активов 0,4.

Таблица 24 – Согласование результатов и заключение о рыночной стоимости оцениваемого предприятия

Показатели	Доходный подход	Затратный подход
Стоимость	124 903	43 398
Весовой коэффициент	0,60	0,40
Стоимость предприятия с учетом весового коэффициента	69 945	16 925
Совокупная стоимость предприятия	86 871	

Таким образом, основываясь на фактах, предположениях и применённых в настоящем отчёте подходах оценки, стоимость предприятия ООО «Альба-Цепь» равна 86 871 тысяча рублей.

Однако использование традиционных методик довольно трудоемко и требует привлечение экспертов, что в свою очередь не целесообразно и приносит дополнительные затраты. Но главный недостаток все же невозможность применить данную методику в оперативном периоде. Для предприятия крайне важно принимать управленческие решения максимально быстро, а для этого необходимо четко отслеживать финансовое состояние предприятия, заниматься оперативным управлением. Мы рассматриваем стоимость бизнеса как показатель способный помочь руководителю в принятии решений, поэтому важно чтобы стоимость можно было рассчитать быстро и наименее затратно при учете изменения основных показателей. Учитывая все это автор предлагает перейти на более оперативный расчет используя экспресс-метод расчета стоимости бизнеса, а также построение комплексной модели, которая поможет оперативно регулировать принятые решения, тем самым повышая эффективность оперативного управления ООО «Альба-Цепь».

КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

3.1 Оперативное управление предприятием ООО «Альба-Цепь»

В качестве оперативного метода оценки стоимости бизнеса можно использовать экспресс-метод оценки стоимости, методологическое обоснование которого было представлено в 1.4.

Применение данного метода позволяет принимать управленческие решения в оперативном периоде, что является неоспоримым конкурентным преимуществом.

Расчет производится по формуле 9. Сам же расчет представлен в таблице 25.

Таблица 25 – Экспресс–оценка стоимости ООО «Альба-Цепь» для принятия управленческих решений

В тысячах рублей

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение	
				2015 к 2014	2016 к 2015
Активы предприятия	45 415	55 946	61 093	10 531	5 146
Долгосрочные обязательства предприятия	12 473	7 293	3 407	-5 180	-3 886
Кредиты и займы краткосрочные	15 182	13 463	10 189	-1 719	-3 273
Краткосрочная задолженность	5 823	6 040	4 944	217	-1 095
Коэффициент соотношения дебиторской задолженности	0,432	0,405	1,866	-0,027	1,461
Рентабельность предприятия	0,338	0,433	0,385	0,095	-0,048
Рентабельность собственного капитала	0,688	0,548	0,383	-0,140	-0,166
Стоимость бизнеса	9 659	45 000	85 875	35 341	40 874

По итогам расчета стоимость бизнеса составила в 2014 г. была равна 9 659 тыс. руб., в 2015 г. – 45 000 тыс. руб., а в 2016 г. – 85 875 тыс. руб. Это говорит о том, что на протяжении всего исследуемого периода рыночная стоимость увеличивается, что положительно влияет на предприятие в целом.

Динамику стоимости предприятия можно увидеть на диаграмме (рис. 9).

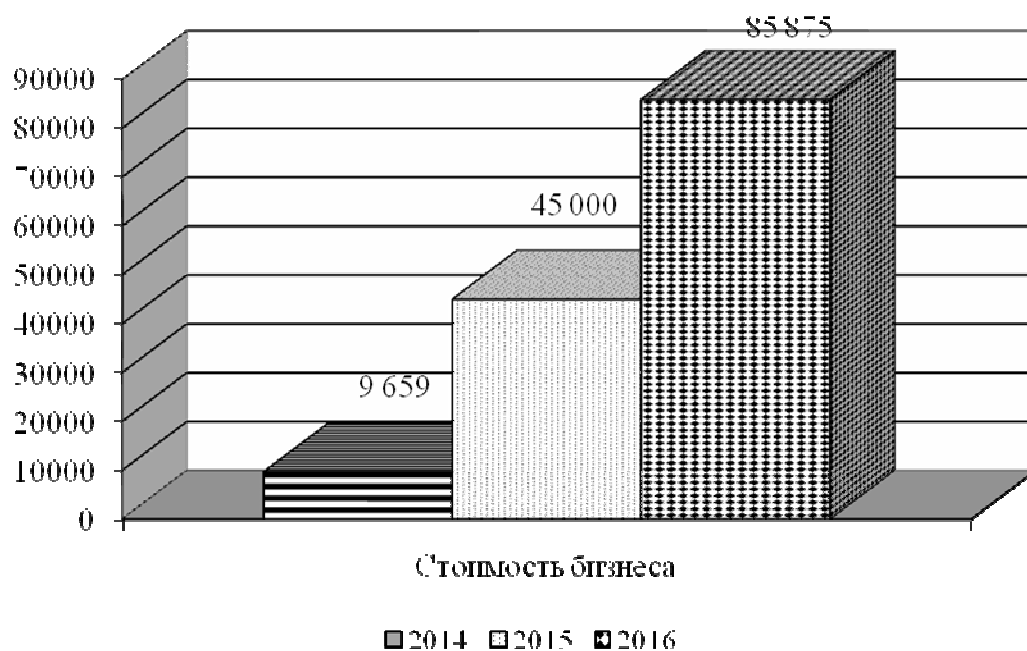


Рисунок 9 – Динамика стоимости ООО «Альба-Цель» за 2014–2016 гг.
рассчитанная экспресс–методом

На протяжении всего рассмотренного периода данный показатель увеличивается. В 2015 г. стоимость выросла на 35 341 тыс. руб., а в 2016 г. данный показатель возрос на 40 874 тыс. руб. Это свидетельствует с каждым годом эффективность управления предприятие возрастает.

Проведем более подробное изучение стоимости ООО «Альба-Цель», а именно рассмотрим какие факторы оказывают наибольшее влияние на изменение стоимости. Для этого проведем факторный анализ с использованием метода цепных подстановок (таб. 26).

Таблица 26 – Результаты факторного анализа стоимости ООО «Альба-Цель»

Показатели	2015		2016	
	Уровень влияния	Структура факторов, %	Уровень влияния	Структура факторов, %
Влияние изменения активов предприятия	-7 582	-21,45	11 420	27,94
Влияние изменения долгосрочных обязательств предприятия	8 140	23,03	8 623	21,10
Влияние изменения кредитов и займов краткосрочных	2 702	7,64	7 263	17,77
Влияние изменения краткосрочной задолженности	-1 580	-4,47	6 001	14,68
Влияние изменения коэффициента соотношения дебиторской задолженности	20 529	58,09	21 208	51,89

Продолжение таблицы 26

Показатели	2015		2016	
	Уровень влияния	Структура факторов, %	Уровень влияния	Структура факторов, %
Влияние изменения рентабельности предприятия	7 199	20,37	-3 345	-8,18
Влияние изменения рентабельности собственного капитала	5 934	16,79	-10 296	-25,19
Общее изменение стоимости бизнеса	35 341	100	40 874	100

Анализ показал, что в 2015 году наибольшее положительное влияние на стоимость предприятия оказало увеличение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Под влиянием данного показателя стоимость предприятия выросла на 20 529 тыс. руб., что составило 58 %. Это произошло за счет превышения темпа прироста дебиторской задолженности над темпом прироста кредиторской. Так же большое влияние на повышение стоимости оказало уменьшение долгосрочных обязательств, а именно 8 140 тыс. руб., что составило в структуре баланса 23 %. Впрочем, негативное влияние оказало увеличение активов предприятия и краткосрочной задолженности, под воздействием этих факторов стоимость уменьшилась на 7 582 тыс. руб. и 1 580 тыс. руб. соответственно. Остальные показатели оказали положительное влияние на стоимость предприятия, но доля не столь значительна.

По итогам всего вышесказанного можно сделать вывод, что предприятию необходимо в первую очередь продолжить политику увеличения коэффициента соотношения дебиторской задолженности. Однако следует быть осторожными превышением дебиторской задолженности над кредиторской, хоть и повысит стоимость бизнеса, но может привести к недостатку средств в текущем периоде, что в свою очередь приведет к еще большим негативным последствиям. Продолжить увеличивать активы, так же будет довольно полезно. И однозначно следует предпринять срочные меры по снижению краткосрочной задолженности, пока влияние данного показателя не возросло.

И судя по результатам анализа 2016 года руководство ООО «Альба-Цепь» пришло к тем же выводам и приняло ряд грамотных управленческих решений. В

2016 году наибольшее положительное влияние на стоимость предприятия так же оказало увеличение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. За счет значительного увеличения дебиторской задолженности и снижения кредиторской, стоимость предприятия возросла 21 208 тыс. руб., что в структуре факторов составило 52 %. Также значительное положительное влияние на стоимость ООО «Альба-Цепь» оказали увеличение активов и снижение долгосрочных обязательств, их влияние составило 11 420 т.р. (28 %) и 8 623 тыс. руб. (21 %) соответственно. Негативное влияние оказало снижение рентабельности собственного капитала и рентабельности предприятия, это привело к снижению стоимости предприятия на 10 296 тыс. руб. (25 %) и 3 345 тыс. руб. (8 %) соответственно.

На предприятии произошла смена политики использования капитала от преобладания заемного капитала ООО «Альба-Цепь» перешло на использование собственных средств. Это в совокупности с увеличением активов и снижением прибыли привело к полученным негативным показателям. Руководству компании следует в первую очередь уделить внимание политике увеличения прибыли, пока влияние негативных показателей не увеличилось.

В целом стоимость ООО «Альба-Цепь» в 2015г. выросла на 35 341 тыс. руб., а в 2016г. – на 40 874 тыс. руб. Это характеризует работу руководства по управлению предприятием как довольно эффективную.

Для применения метода квадрантов необходимо рассчитать коэффициенты соотношения цены и чистых активов и текущей ликвидности (таб. 27)

Таблица 27 – Коэффициенты соотношения цены и чистых активов и текущей ликвидности ООО «Альба-Цепь» за 2014–2016гг.

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение	
				2015 к 2014	2016 к 2015
Коэффициент соотношения цены и чистых активов	0,544	1,279	1,808	0,735	0,529
Коэффициент текущей ликвидности	1,124	1,871	1,383	0,747	–0,488

По результатам расчета в соответствии с рисунком 2 и используя приложе-

нии Г таблицей 4. ООО «Альба-Цепь» в 2014 году находилось в четвертом квадранте, где коэффициент ликвидности удовлетворяет оптимальному значению, ($K_{л/ч} < 1$, $1 \leq K_{ликв} \leq 2$). Следовательно, политика руководства в данном позволяла сохранять текущую платежеспособность предприятия, но не предполагала повышение стоимости бизнеса. В 2015 – 2016 гг. предприятие находилось в третьем квадранте, где все показатели находятся на оптимальном благоприятном уровне. Можно сказать, что проводилась достаточно грамотная политика управления компанией с точки зрения стоимостного мышления.

Наглядно вы можете наблюдать это на рисунке 10.

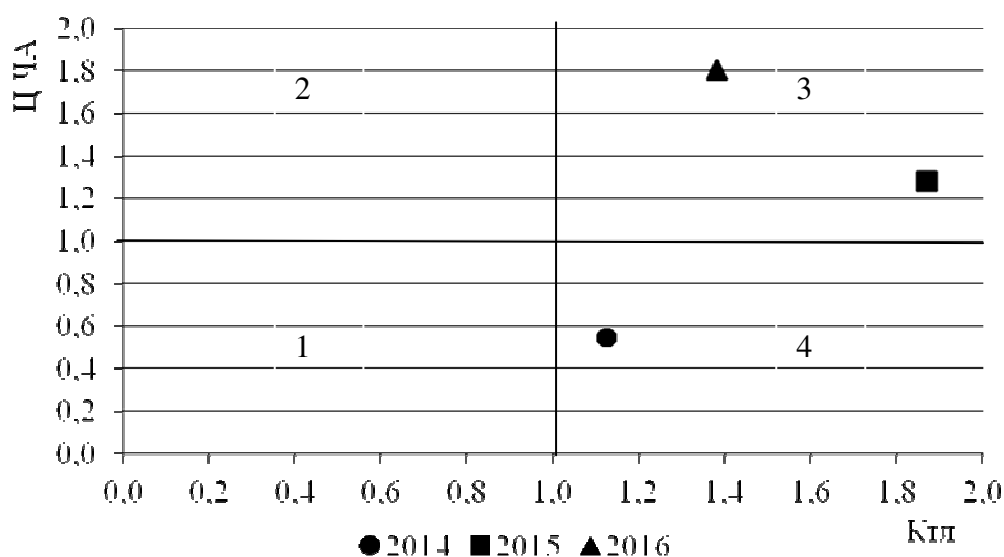


Рисунок 10 – Положение занимаемое ООО «Альба-Цепь» в системе квадрантов

Так как в 2016 году ООО «Альба-Цепь» находилось в третьем квадранте, то единственным управленческим решением рекомендованным для него является стремиться удержать позиции, проецировать принимаемые решения на реагирование цены бизнеса, что способствует устранению отрицательного воздействия факторов рентабельности на стоимость бизнеса. Предприятие в первую очередь должно быть нацелено на стабилизацию выручки и объема продаж.

После всех анализов и выявленных факторов целесообразно будет построить комплексную модель по управлению предприятием и на ее основе принимать

управленческие решения.

3.2. Комплексная модель оперативного управления предприятием на основе определения стоимости бизнеса ООО «Альба-Цепь»

Потребность в оценке и измерении эффективности деятельности приводит к пониманию того, что существует потребность в модели, которая должна быть наглядной и обоснованной, позволять получать необходимую информацию для принятия оперативных управленческих решений. С помощью данных моделей, доступных для использования, необходимо оценивать эффективность управления предприятием.

По нашему мнению, вопрос эффективного управления предприятия необходимо решать на основе методологических особенностей определения стоимости бизнеса и использования современных тенденций стоимостного мышления.

Ввиду того, что оценка стоимости бизнеса – один из современных механизмов определения эффективности действий, в рамках исследования была найдена модель, основополагающим значение в которой является стоимость бизнеса, рассчитанная экспресс-методом. В экспресс-методе определения стоимости бизнеса явно прослеживается зависимость величины стоимости бизнеса от коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, рентабельности деятельности предприятия и рентабельности собственного капитала. Для оперативности определения динамики изменения показателя стоимости бизнеса, а также показателей и факторов, от которых зависит величина стоимости бизнеса, существует комплексная модель оперативного управления предприятием, на основе которой можно оценить эффективность управления.

Для наглядного представления комплексной модели оперативного управления с использованием экспресс-метода оценки стоимости бизнеса, модель представлена в виде геометрической фигуры – пирамиды.

В основании пирамиды находятся четыре вектора, которые графически распо-

ложены перпендикулярно друг другу. Значения рассчитываются на основе данных бухгалтерской отчетности.

Принимаются следующие координаты:

- координата 1 – коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$);
- координата 2 – рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$);
- координата 3 – рентабельность деятельности предприятия ($R_{пр}$);
- координата 4 – коэффициент соотношения ДЗ и КЗ ($ДЗ/КЗ$).

Пятый вектор графически размещается перпендикулярно плоскости, которая образуется четырьмя векторами, одновременно является высотой пирамиды.

Координата 5 – отношение стоимости бизнеса к величине чистых активов, рассчитанная экспресс – методом, который был рассчитан в пункте 3.1 [31, с. 99].

Пирамида, как графическая интерпретации отображения комплексной модели оперативного управления, выбрана ввиду того, что она наглядно позволяет оценить взаимосвязь факторов и итоговой величины, также при их изменении можно оперативно проанализировать как изменяется общее экономическое состояние предприятия, так как в основании пирамиды закладываются одни из основных показателей, характеризующих экономическую сторону результатов управления предприятием. Еще одной положительной особенностью использования пирамиды является то, что в основании может лежать любой многоугольник, что означает возможность использования в модели не только четырех представленных факторов, но внесение и дополнение других составляющих показателей для оценки эффективности управления предприятием с основополагающей нацеленностью на максимизацию стоимости бизнеса или сохранение ее величины.

Значение факторов располагаются в основании пирамиды, итоговая величина отношение цены бизнеса и величины чистых активов – высота пирамиды. Значение объема пирамиды, полученное формулой зависимости факторов и стоимости бизнеса, будет равно комплексному показателю эффективности:

$$КПЭ = \frac{1}{6} \times (K_{тл} + R_{пр}) \times (R_{ск} + \frac{ДЗ}{КЗ}) \times \frac{Ц}{ЧА}$$

Полученное значение показывает менеджерам предприятий насколько их действия эффективны, как они влияют на финансовое состояние предприятия и стоимость бизнеса.

Значение такой пирамиды управления прослеживается в динамике на основе текущих и прогнозных данных финансовой деятельности в стабильном состоянии деятельности предприятия.

Действия управляющих структур предприятия отображаются на объеме пирамиды, таким образом, можно проследить, как изменится показатель эффективности, на основании чего можно оперативно принять решения, которые смогут сохранить эту величину на прежнем уровне или повысить.

Таблица 28 – Комплексная модель эффективности управления ООО

«Альба-Цепь» на основе определения стоимости бизнеса

Показатели	Обозначение	2016
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	2,26
Рентабельность деятельности предприятия	Рпр	0,39
Рентабельность собственного капитала	Рск	0,38
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской	ДЗ/КЗ	1,87
Отношение стоимости бизнеса к величине чистых активов й	Ц/ЧА	1,81
Комплексный показатель эффективности управления	КПЭ	1,7

Комплексный показатель эффективности управления ООО «Альба-Цепь» в 2016 году составил 1,7. Это говорит о том, что на предприятия существует эффективная система управления. Впрочем, это уже было установлено при рассмотрении системы квадрантов и данный показатель только доказывает наш вывод о грамотной управленческой политики на предприятии.

Однако просто знания уровня КПЭ на предприятии не достаточно. Довольно сложно воспринимать его значение и взаимосвязь показателей, поэтому для принятия управленческих решений удобнее воспользоваться графическим представлением комплексной моделью (рисунок 11).

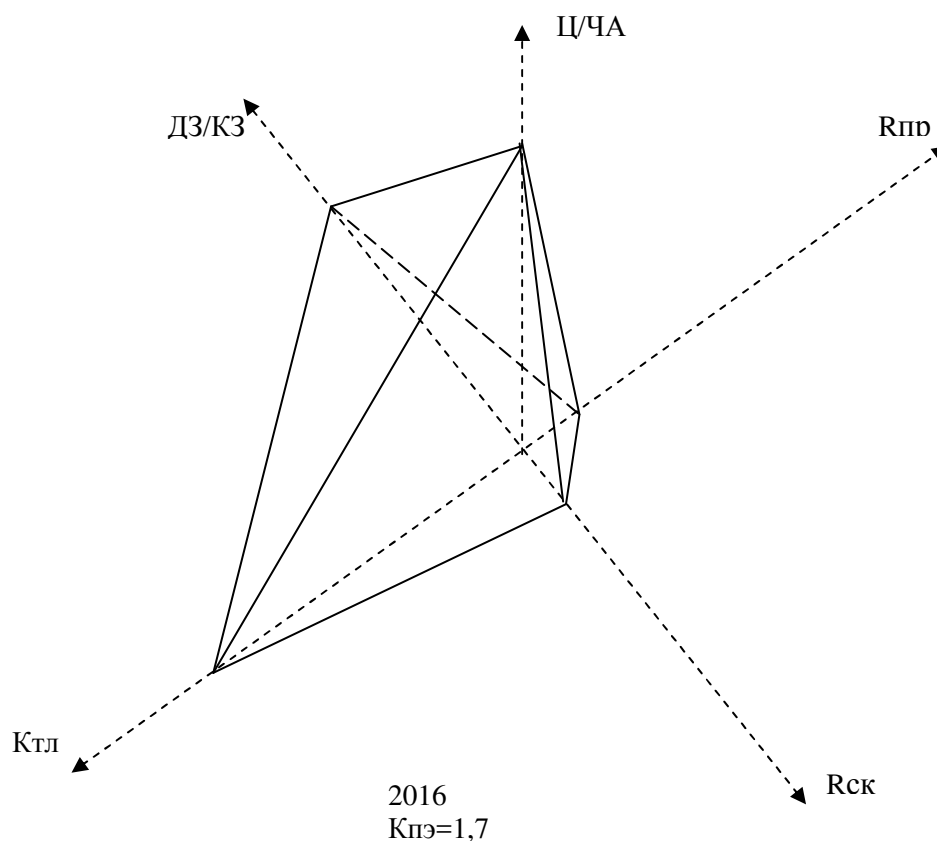


Рисунок 11 – Комплексная модель оперативного управления
ООО «Альба-Цепь» за 2016 год

Таким образом, при планировании деятельности предприятия можно спрогнозировать как изменится комплексный показатель эффективности, величина стоимости бизнеса и финансово-экономическое состояние предприятия.

Как мы видим на рисунке 11 для повышения эффективности управления ООО «Альба-Цепь» необходимо повысить уровень рентабельности. Для этого можно принять несколько решений и посмотреть как изменится комплексная модель.

3.3 Совершенствование эффективности управления предприятием.

Как показало исследование ООО «Альба-Цепь» в 2016 году результаты управления предприятием были положительны, в целом состояние бизнеса говорит об эффективном управлении.

На основании результатов факторного анализа стоимости предприятия, применения системы квадрантов и комплексной модели можно сформулировать ряд

предложений по управлению ООО «Альба-Цепь» с целью повышения его эффективности:

- 1) Стабилизация выручки.
- 2) Увеличение объемов продаж.
- 3) Маркетинговые разработки.
- 4) Повышение качества продукции.
- 5) Политика по сохранению и привлечению новых клиентов.
- 6) Освоение новых рынков сбыта.

В таблице 29 приведены управленческие решения

Таблица 29 – Управленческие решения по повышению эффективности управления предприятием ООО «Альба-Цепь»

Объект управления	Управленческие решения	Экономический эффект
Рентабельность предприятия	1) Расширение географии рынков сбыта (заключение договора на поставку запасных частей сельскохозяйственного оборудования Кормоизмельчитель «Эликор-1» с ООО МПК «АГРАМАК») 2) Применение системы скидок 5/10 NET 30 3) Смена поставщика	Увеличение выручки на 7 541 тыс. руб. и чистой прибыли на 2 603 тыс. руб. Сокращение материальных затрат на 1 007 тыс. руб.
Рентабельность собственного капитала		
Повышение качества продукции	Сокращение брака за счет модернизации оборудования в технологической операции «Гибка прута»	Сокращение брака на 9,8% и соответственно сокращение затрат на производство

Проверим на практике как применение данных мер повлияет на эффективность управления предприятием.

ООО «Альба-Цепь» подписала крупный заказ на производство запчастей для сельскохозяйственного оборудования с ООО МПК «АГРАМАК». Данный заказ позволит увеличить выручку на 10 %. В связи с политикой государства об импортозамещении сельскохозяйственное оборудование и связанные с ним товары пользуются постоянным спросом так что можно рассчитывать и на продолжение работы с ООО МПК «АГРАМАК» и расширением рынка сбыта в целом.

Предложенные мероприятия оказали воздействие на показатели бухгалтерской отчетности. После всех принятых мер отчет о финансовых результатах и укруп-

ненный бухгалтерский баланс примут вид, представленный в таблицах 30 и 31.

Таблица 30 – Отчет о финансовых результатах ООО «Альба-Цепь» за 2017

В тысячах рублей

Показатели отчета	Отчетный период	Прогнозный период	Изменение
Выручка	75 411	82 952	7 164
Себестоимость продаж	43 295	47 624	4 113
Валовая прибыль (убыток)	32 116	35 327	3 051
Коммерческие расходы	2 454	2 700	233
Управленческие расходы	3 133	3 447	298
Прибыль (убыток) от продаж	26 528	29 181	2 520
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Проценты к получению	1 471	1 618	140
Проценты к уплате	707	777	67
Прочие доходы	2 109	2 320	200
Прочие расходы	5 880	6 468	559
Прибыль (убыток) до налогообложения	23 521	25 873	2 235
Текущий налог на прибыль	5 268	5 175	-117
Изменение отложенных налоговых обязательств	50	45	-5
Изменение отложенных налоговых активов	33	30	-3
Прочее	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	18 170	20 773	2 509

Прогнозный укрупненный баланс ООО «Альба-Цепь» за 2017 год представлен в таблице 31.

Таблица 31 – Укрупненный баланс ООО «Альба-Цепь» за 2017

В тысячах рублей

Показатели отчета	Отчетный период	Прогнозный период	Изменение
I. Внеоборотные активы			
В т.ч. Основные средства	30 090	32 948	2 859
Итого по разделу I - Внеоборотные активы	30 908	33 889	2 981
II. Оборотные активы			
В т.ч. Дебиторская задолженность	9 227	9 701	474
Финансовые вложения	9 502	21 305	11 803
Итого по разделу II - Оборотные активы	30 185	44 264	14 080
БАЛАНС (актив)	61 093	78 153	17 060
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 905	1 905	-
Резервный капитал	95	95	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	45 496	66 176	20 679
Итого по разделу III - Собственный капитал	47 496	68 175	20 679
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Итого по разделу IV - Долгосрочные пассивы	3 407	1 790	-1 617

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
В т.ч. Кредиторская задолженность	4 944	5 414	470
Итого по разделу V - Краткосрочные пассивы	10 189	8 187	-2 002
БАЛАНС (пассив)	61 093	78 153	17 060

На основе данного прогноза построим комплексную модель. Ее расчет представлен в таблице 31.

Таблица 32 – Комплексная модель эффективности управления ООО

«Альба-Цепь» на основе определения стоимости бизнеса (прогноз)

Показатели	Обозначение	Прогноз
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	2,03
Рентабельность деятельности предприятия	Рпр	0,51
Рентабельность собственного капитала	Рск	0,49
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской	ДЗ/КЗ	1,79
Отношение стоимости бизнеса к величине чистых активов за- долженностей	Ц/ЧА	2,14
Комплексный показатель эффективности управления	КПЭ	2,07

Прогнозное значение комплексного показателя эффективности управления составило 2,26, что на 33 % больше базисного.

Новая комплексная модель представлена на рисунке 12.

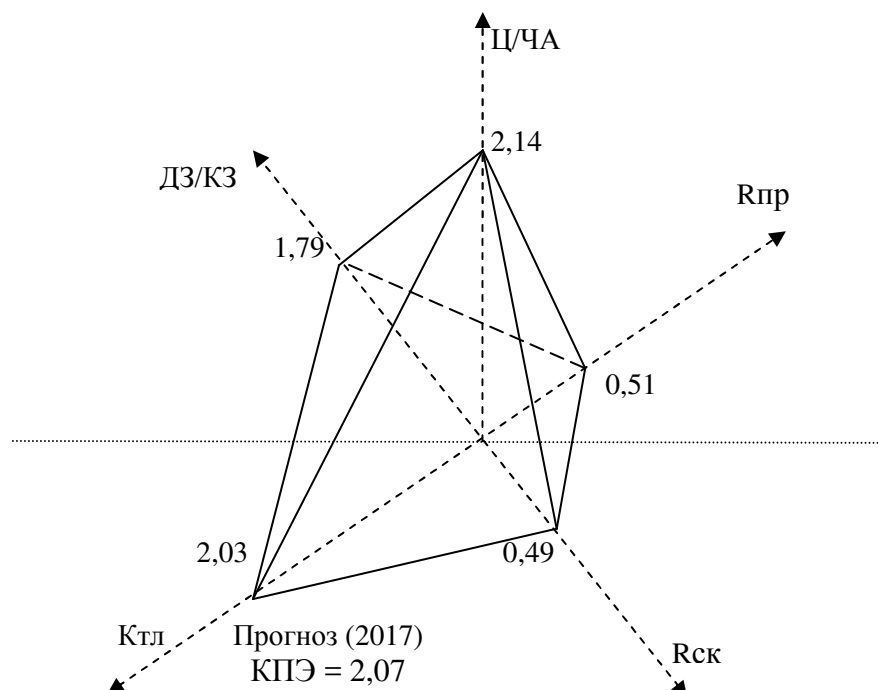


Рисунок 12 – Комплексная модель оперативного управления ООО «Альба-Цепь» (прогноз)

Как мы видим внесенные изменения привели к значительному повышению коэффициента текущей ликвидности, однако коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности не изменился, а остальные показатели незначительно снизились. Все это привело к повышению эффективности управления предприятием на 0,37, и составило 2,07.

Конечно эффект незначительный, однако любое изменение отражается на всем предприятии и очень важно оперативно принять решение и спрогнозировать насколько сильно оно повлияет на управление в целом.

Главным преимуществом данной модели является то, что для адаптации и использования предложений по повышению эффективности управления на основе определения стоимости бизнеса не требуется внедрения масштабных, рискованных преобразований, определенных технологических условий. Основной характеристикой разработанных методов и модели является оперативность и доступность расчета, что позволяет предприятию построить систему эффективного управления и внедрить модель улучшения деятельности предприятия, используя современный показатель эффективности менеджмента – оценку стоимости бизнеса.

Также следует отметить универсальность модели, в том, что возможно использовать в процессе оценки эффективности не только четыре показателя, лежащие в основании пирамиды, но и большее количество факторов, путем добавления векторов в основание модели.

Используя данную методику предприятие ООО «Альба-Цепь» получит значительное конкурентное преимущество перед аналогичными производителями металлоизделий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа посвящена раскрытию теоретических и методологических аспектов управления предприятием на основе определения его стоимости.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступает общество с ограниченной ответственностью «Альба-Цепь», основным видом деятельности которого является производство металлоизделий для сельского хозяйства и бытовых нужд.

Цель исследования – эффективное управление ООО «Альба-Цепь» на основе определения его стоимости.

Результаты проведенного исследования позволили сформулировать следующие выводы:

Стоимость предприятия – это расчетная денежная мера производственной, коммерческой и социальной ценности его имущественно-земельного комплекса, установленная с учетом перспектив дальнейшего существования, специализации и экономического развития этого предприятия на момент проведения оценки этой стоимости

Стоимость предприятия один из факторов эффективности управления предприятием, однако чаще всего ее используют как конечный фактор, т.е. используют рыночную стоимость продажи.

Финансовое состояние предприятия один из внутренних факторов оказывающих большое влияние на стоимость предприятия. Предпринимая шаги по улучшению своего финансового состояния, руководство компании одновременно повышает стоимость предприятия. Финансовое состояние исследуемого предприятия можно назвать как финансово-устойчивое, достаточно хорошие показатели ликвидности и обеспеченности средствами. В целом в 2014 году все показатели финансового состояния не достигали нормы, предприятие находилось в неустойчивом положении, однако с 2015 года ООО «Альба-Цепь» после смены управляю-

щего состава финансовое положение понемногу улучшалось. Так в 2016 году предприятие достигло почти всех нормативных значений, а многие и превысило.

В рамках работы проводился расчет стоимости ООО «Альба-Цепь» традиционными методами. К сожалению. Применение сравнительно подхода было не возможно ввиду отсутствия информации об аналогичных предприятиях. Доходный подход, а именно метод дисконтирования денежных потоков показал, что стоимость составила 125 903 тыс. руб. Затратный подход, а именно метод чистых активов показал, что стоимость исследуемого предприятия составила 43 398 тыс. руб. Расчетная стоимость предприятия ООО «Альба-Цепь» составила 86 871 тыс. руб.

Однако использование традиционных методик довольно трудоемко и требует привлечение экспертов, что в свою очередь не целесообразно и приносит дополнительные затраты. Но главный недостаток все же невозможность применить данную методику в оперативном периоде. Для предприятия крайне важно принимать управленческие решения максимально быстро, а для этого необходимо четко отслеживать финансовое состояние предприятия, заниматься оперативным управлением. Мы рассматриваем стоимость бизнеса как показатель способный помочь руководителю в принятии решений, поэтому важно, чтобы стоимость можно было рассчитать быстро и наименее затратно при учете изменения основных показателей.

В данной работе была использована методика построения комплексной модели управления О.В. Портовой. В рамках нее был использован экспресс-метод расчета стоимости предприятия, она составила 85 875 тыс. руб., что подтвердило результаты полученные традиционными способами.

Применив факторный анализ было выяснено, что главными резервами повышения стоимости ООО «Альба-Цепь» является увеличение показателей рентабельности.

Использование системы квадрантов, что применяется совместно с комплексной моделью, показало что ООО «Альба-Цепь» в 2016 году находится в третьем

квадранте, следовательно, показатели текущей ликвидности и соотношения стоимости к чистым активам предприятия находятся на оптимальном благоприятном уровне. Можно сказать, что проводилась достаточно грамотная политика управления компанией с точки зрения стоимостного мышления. Так как в 2016 году ООО «Альба-Цепь» находилось в третьем квадранте, то единственным управленческим решением рекомендованным для него является стремиться удержать позиции, проецировать принимаемые решения на реагирование цены бизнеса, что способствует устранению отрицательного воздействия факторов рентабельности на стоимость бизнеса. Предприятие в первую очередь должно быть нацелено на стабилизацию выручки и объема продаж.

Была построена комплексная ООО «Альба-Цепь».. Это говорит о том, что на предприятии существует эффективная система управления. Впрочем, это уже было установлено при рассмотрении системы квадрантов и данный показатель только доказывает наш вывод о грамотной управленческой политике на предприятии.

На основании результатов факторного анализа стоимости предприятия, применения системы квадрантов и комплексной модели можно сформулировать ряд предложений по управлению ООО «Альба-Цепь» с целью повышения его эффективности:

- 1) Стабилизация выручки.
- 2) Увеличение объемов продаж.
- 3) Маркетинговые разработки.
- 4) Повышение качества продукции.
- 5) Политика по сохранению и привлечению новых клиентов.
- 6) Освоение новых рынков сбыта.

По итогам предложенных мероприятий было рассчитано изменение бухгалтерской отчетности на 2017 год. Вновь применив комплексную модель эффективного управления на исследуемом предприятии получили что комплексный показатель эффективности управления ООО «Альба-Цепь» в 2017 году составит 2,07. Таким образом можно проводить необходимые расчеты и проверки перед приня-

тием управленческих решений и узнавать как они повлияют на стоимость предприятия и в целом на его работу.

Главным преимуществом данной модели является то, что для адаптации и использования предложений по повышению эффективности управления на основе определения стоимости бизнеса не требуется внедрения масштабных, рискованных преобразований, определенных технологических условий. Основной характеристикой разработанных методов и модели является оперативность и доступность расчета, что позволяет предприятию построить систему эффективного управления и внедрить модель улучшения деятельности предприятия, используя современный показатель эффективности менеджмента – оценку стоимости бизнеса.

Также следует отметить универсальность модели, в том, что возможно использовать в процессе оценки эффективности не только четыре показателя, лежащие в основании пирамиды, но и большее количество факторов, путем добавления векторов в основание модели.

Используя данную методику предприятие ООО «Альба-Цепь» получит значительное конкурентное преимущество перед аналогичными производителями металлоизделий.

По итогам работы все задачи были выполнены, а, следовательно, цель выпускной квалификационной работы выполнена.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон №135–ФЗ от 29.07.1998 «Об оценочной деятельности

в Российской Федерации» (в ред. федеральных законов от 08.06.2016 № 145–ФЗ, от 13.07.2016)

2 Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 20.05.2016 № 298);

3 Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 20.05.2016 № 297);

4 Федеральный стандарт оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 01.06.2016 № 326);

5 Федеральный стандарт оценки «Оценка для целей залога (ФСО № 9)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 01.06.2016 № 327);

6 Федеральный стандарт оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО № 11)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 22.06.2016 № 385);

7 Федеральный стандарт оценки «Оценка стоимости машин и оборудования (ФСО № 10)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 01.06.2016 № 328);

8 Федеральный стандарт оценки «Требования к уровню знаний эксперта саморегулируемой организации оценщиков (ФСО № 6)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 07.11.2011 № 628)

9 Приказ Министерства экономического развития РФ от 22 октября 2010 г. № 508 «Об утверждении федерального стандарта оценки „Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)“

10 Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии: Учебник. [Электронный ресурс] / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев. – Электрон. дан. – М. : Дашков и К, 2014. – 400 с.

11 Ахмадеева, О.А. Проблемы стоимостного подхода к управлению предприятием. [Электронный ресурс] / О.А. Ахмадеева, Э.Р. Мубаракшина. – Электрон. дан. // Казанский экономический вестник. – 2014. – № 2. – С. 17–24. – Режим дос-

типа: <http://e.lanbook.com/journal/issue/296261>

12 Бороздин С.В. Проблемы управления стоимостью предприятия // Международный научный журнал «Символ Науки» – 2016 – № 9 – 73–75 с.

13 Валдайцев С. В. Оценка бизнеса/ С.В. Валдайцев // М.: Проспект. – 2014. – 333 с.

14 Гукова, А.В. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения. [Электронный ресурс] / А.В. Гукова, И.Д. Аникина, Р.С. Беков. – Электрон. дан.– М. : Финансы и статистика. – 2014. – 184 с.

15 Ермакова Е.А., Факторы, влияющие на стоимость непубличных компаний / Е.А. Ермакова, П.В. Синичкин // Universum: экономика и юриспруденция . – 2015. – № 18. – С. 8.

16 Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова // М.: Бухгалтерский учет. – 2012.

17 Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран // М. : Альпина Бизнес Букс – 2014.

18 Долгих Ю.А. Оценка эффективности управления на основе реальной стоимости бизнеса / Ю.А. Долгих, Н.Р. Степанова, Симонян А.Х // Российское предпринимательство. – 2012. – № 5. – С. 35–39.

19 Золотарев, В.С. Финансовый менеджмент: учебник / В.С. Золотарев, В.Ю. Барашьян. – М.: КноРус. – 2015. – 519 с.

20 Казакова, К.Ю. Идентификация факторов стоимости бизнеса. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 6. – С. 137–141. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/journal/issue/297109>

21 Корниенко, Б.И. Оценка стоимости предприятия с использованием метода дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. // Концепт. – 2015. – № 7. – С. 1-7. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/journal/issue/297267>

22 Коупленд, Т. Стоимость компании, оценка и управление/Т. Коупленд. – М.: Олимп-Бизнес. – 2012.

23 Лазаренко, А.Л. Управление стоимостью бизнеса. [Электронный ресурс] / А.Л. Лазаренко, Н.А. Думнова, В. Шматко. – Электрон. дан. // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1. – С. 68–70.

24 Лопатников, Л. И. Экономико–математический словари: Словари современной экономической науки. – 5–е изд.. – М.: Дело. – 2013. – 520 с.

25 Мосина, Е.И. Оценка стоимости предприятий: методологический аспект. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. – № 1. – С. 1–4. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/journal/issue/294057> – Загл. с экрана.

26 Староверова, Г.С. Оценка и управление стоимостью предприятия (организации): учеб. пособие. Часть 1 / Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев. – Вологда: ВоГУ. – 2014. – 214 с.

27 Россинский, Б.В. Административное право: Учебник для вузов/Б.В. Россинский, Ю.Н.Старилов // М.: Юр. Норма, НИЦ ИНФРА–М. – 2015. – 566 с.

28 Рыскулова, О.Р. Финансово-кредитные механизмы и инструменты в определении стоимости предприятия. – Электрон. дан. // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. – 2013. – № 2. – С. 48–51.

29 Поротова, О.В. Экспресс-оценка стоимости бизнеса для принятия тактических решений в управлении предприятиями// Поротова О.В., Янкина И.А., Смирнова Е.В. // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2012. – № 2 (28). – С. 166–169.

30 Поротова, О.В. Метод квадрантов и экспресс-метод определения стоимости бизнеса как инструменты повышения эффективности управления предприятием / О.В. Поротова // Молодой ученый. – 2013. – № 21. – С. 134–136.

31 Поротова, О.В. Комплексная модель эффективного оперативного управления предприятием на основе определения стоимости бизнеса// Статистика и Экономика. 2014. – № 2. – С. 97–100.

32 Рахматуллина, А.Р. Факторы, оказывающие влияние на оценку стоимости бизнеса / А.Р. Рахматуллина, Р.Н. Серёмина // Наука XXI века: актуальные на-

правления развития. – 2016. – № 11. – С. 515–516.

33 Ромицына, Г.А. Оценка стоимости бизнеса на основе модели факторов стоимости / Г.А. Ромицына, Г.С. Еремеева // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. – 2016. – № 7. – С. 282–284.

34 Тишакова, А.А. Роль финансового анализа в оценке стоимости бизнеса / А.А. Тишакова, А.Р. Рахматуллина // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2016. – № 11. – С. 558–560.

35 Чеботарев, Н.Ф. Оценка стоимости предприятия бизнеса: Учебник для бакалавров, 3–е изд. – М.: Дашков и К. – 2014. – 256 с.

36 Щербаков, В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – 4-е изд. – М.: Издательство Омега-Л. – 2012. – 315 с.

37 Эскиев, М.А. Эффективность системы управления организацией. Основные факторы, влияющие на эффективность / М.А. Эскиев, С.А. Аслаханова, А.И. Бексултанова // Молодой ученый. – 2015. – № 23. – С. 689–692.

38 Юрич, И.С. Совершенствование подходов к оценке стоимости компании / И.С. Юрич // International scientific review. – 2016. – № 5 (15). – С. 54–58.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Альба-Цепь» за 2016г.

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
АКТИВ				
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	-	-	1
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	30 090	28 341	26 939
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	25	25	21
Отложенные налоговые активы	1180	174	208	135
Прочие внеоборотные активы	1190	618	592	700
Итого по разделу I	1100	30 908	29 167	27 794
II. Оборотные активы				
Запасы	1220	8 091	6 948	5 573
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1230	370	151	211
Дебиторская задолженность	1240	9 227	2 446	1 257
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1250	9 502	14 677	6 107
Денежные средства и денежные эквиваленты	1260	2 716	2 288	4 139
Прочие оборотные активы	1200	279	270	333
Итого по разделу I	1600	30 185	26 779	17 621
БАЛАНС		61 093	55 946	45 415
ПАССИВ				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	1310	1 905	1 905	1 905
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	95	95	95
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	45 496	33 191	15 761
Итого по разделу III	1300	47 496	35 191	17 761
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	1 967	5 902	10 971
Отложенные налоговые обязательства	1420	1 439	1 389	1 499
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	1	2	3
Итого по разделу IV	1400	3 407	7 293	12 473
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1520	3 940	6 561	8 850
Кредиторская задолженность	1530	4 944	6 040	5 823
Доходы будущих периодов	1540	-	-	1
Оценочные обязательства	1550	734	862	507
Прочие обязательства	1510	571	-	-
Итого по разделу V	1500	10 189	13 463	15 182
БАЛАНС	1700	61 093	55 946	45 415

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Альба-Цепь» за 2016г.

Наименование показателя	Код строки	За 2016 г.	За 2015 г.
Выручка	2110	75 411	68 599
Себестоимость продаж	2120	43 295	40 171
Валовая прибыль (убыток)	2100	32 116	28 428
Коммерческие расходы	2210	2 454	680
Управленческие расходы	2220	3 133	3 098
Прибыль (убыток) от продаж	2200	26 528	24 651
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	1 471	1 144
Проценты к уплате	2330	707	1 169
Прочие доходы	2340	2 109	4 974
Прочие расходы	2350	5 880	5 364
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	23 521	24 235
Текущий налог на прибыль	2410	5 268	5 121
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	647	92
Изменение отложенных налоговых обязательств	2130	50	110
Изменение отложенных налоговых активов	2450	33	73
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	18 170	19 296

Наименование показателя	Код строки	За 2016 г.	За 2015 г.
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	18 170	19 296

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «Альба-Цель» за 2015г.

Наименование показателя	Код строки	За 2015 г.	За 2014 г.
Выручка	2110	68 599	54 483
Себестоимость продаж	2120	40 171	39 139
Валовая прибыль (убыток)	2100	28 428	15 344
Коммерческие расходы	2210	680	560
Управленческие расходы	2220	3 098	3 075
Прибыль (убыток) от продаж	2200	24 651	11 709
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	1 144	283
Проценты к уплате	2330	1 169	1 615
Прочие доходы	2340	4 974	1 786
Прочие расходы	2350	5 364	4 484
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	24 235	7 678
Текущий налог на прибыль	2410	5 121	1 801
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	92	30
Изменение отложенных налоговых обязательств	2130	110	178
Изменение отложенных налоговых активов	2450	73	57
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	19 296	6 112

Наименование показателя	Код строки	За 2016 г.	За 2015 г.
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	(32)	(17)
Совокупный финансовый результат периода	2500	19 264	6 095