МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

Финансов и кредита

(наименование выпускающей кафедры)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Студента Сайфуллиной Альбины Сергеевны

(фамилия, имя, отчество)

отделение заочное факультет экономики и управления

на тему: Методы оценки стоимости компании (на примере ООО «Лента»)

Руководитель: к.э.н, доцент Завгородняя В.В.

(ученая степень, звание, Ф.И.О.)

(подпись, фамилия)

«Допустить к защите»
Заведующий кафедрой:

(подпись)

«____» _____ 2017 г.

Москва 2017г.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

Кафедра финансов и кредита

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

Гладкова М.В

«5» октября 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы студенту

Сайфуллиной Альбине Сергеевне

Тема работы: Методы оценки стоимости компании (на примере ООО «Лента»)

утверждена приказом ректора института № 5327-д от 09 декабря 2016г.

Целевая установка: на основе оценки стоимости компании ООО Лента разработать рекомендации по совершенствованию управления стоимостью организации.

Вопросы, подлежащие разработке (исследованию):

1.Теоретические основы оценки рыночной стоимости компании

2.Анализ деятельности предприятия и оценка рыночной стоимости на (примере ООО Лента)

3Мероприятия по развитию ООО «Лента» и повышению его рыночной стоимости

Основная литература:

1.Дыбаль, А.Г. Финансовый анализ. Учебное пособие 4е изд.-М:Бизнес- Пресса 2015 2.Колчина, Н.В. Финансы организаций: учебник для вузов-М:Юнити-Дана, 2015, 336с

3.Гаврилова А.Н. Финансы организаций: учебное пособие для Вузов.а.Н Гаврилова, А.А Попов-М 2015

Срок представления работы 01.04.2017

Дата выдачи задания 05.10.2016

Руководитель: к.э.н., доцент каф. ФиК МИЭП _____Завгородняя В.В.

Задание получил: 05.10.2016 А.С.Сайфуллина

(дата, подпись, фамилия студента)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель выпускной
квалификационной работы
_____ Завгородняя В.В
(подпись, И. О. Фамилия)
10.10.2016
(дата)

ГРАФИК
подготовки и оформления выпускной квалификационной работы

на тему: Методы оценки стоимости компании на примере ООО «Лента»
студента 5 курса Сайфуллина Альбина Сергеевна
(фамилия, имя, отчество)
факультет экономики и управления

№	**Выполняемые работы и мероприятия**	**Сроки выполнения**	**Отметка о выполнении и решение руководителя**
1	Выбор темы и согласование ее с руководителем	05.11.16-01.12.16	Выполнено
2	Подбор литературы, ее изучение и обработка. Составление предварительной библиографии	02.12.16-10.12.16	Выполнено
3	Составление плана выпускной квалификационной работы и согласование его с руководителем	11.12.16-24.12.16	Выполнено
4	Разработка и представление на проверку первой части (главы) работы	10.01.17-25.01.17	Выполнено
5	Разработка и представление на проверку второй части (главы) работы	26.01.17-15.02.17	Выполнено
6	Разработка и представление на проверку третьей части (главы) работы	16.02.17-28.02.17	Выполнено
7	Подготовка и согласование с руководителем основных выводов и предложений	15.03.17	Выполнено
8	Ознакомление с отзывом	20.03.17	Ознакомлена
9	Завершение подготовки к защите с учетом отзыва и рецензии	25.03.17	Выполнено
10	Представление окончательной редакции работы заведующему выпускающей кафедрой	01.04.17	Выполнено
11	Предварительная защита		Выполнено

_____
(подпись студента)

« 10 » октября 2016г.

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель выпускной

квалификационной работы

_____ Завгородняя В.В.

«20» октября 2016 г.

ПЛАН

выпускной квалификационной работы

на тему: Методы оценки стоимости компании (на примере ООО «Лента»)

Студента 5 курса **Сайфуллиной Альбины Сергеевны**

Введение

Глава 1. Теоретические основы оценки рыночной стоимости действующего предприятия

1.1Потребность в оценочной деятельности предприятия

1.2Этапы процесса определения стоимости (оценки) предприятия

1.3. Подходы и методы оценки рыночной стоимости

Глава 2.Анализ деятельности предприятия и оценка его рыночной стоимости на примере ООО «Лента»

2.1. Краткая характеристика деятельности предприятия ООО «Лента»

2.2.Этапы процесса оценки стоимости компании

2.3 Анализ перспектив развития предприятия

Глава 3. Мероприятия по развитию ООО «Лента» и повышению его рыночной стоимости

3.1. Концепция развития ООО «Лента»

3.2 Мероприятия по повышению рыночной стоимости ООО «Лента»

3.3 План реконструкции и обновления основных фондов

Заключение

Список использованных источников и литературы

Приложения

_____ Сайфуллина А.С.

«28» октября 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение……..6

Глава 1.Теоретические основы оценки рыночной стоимости действующего предприятия

1.1 Потребность в оценочной деятельности предприятия…….10

1.2 Этапы процесса определения стоимости (оценки) предприятия……16

1.3 Подходы и методы оценки рыночной стоимости предприятия……..29

Глава 2.Анализ деятельности предприятия и оценка его рыночной стоимости на примере ООО «Лента»

2.1 Краткая характеристика деятельности предприятия ООО «Лента»……...45

2.2 Этапы процесса оценки стоимости компании……51

2.3 Анализ перспектив развития предприятия……..63

Глава 3.Мероприятия по развитию ООО «Лента» и повышению его рыночной стоимости.

3.1 Концепция развития ООО «Лента»……..81

3.2 Мероприятия по повышению рыночной стоимости ООО «Лента»……..82

3.3 План реконструкции и обновления основных фондов……...87

Заключение……...94

Список использованной литературы…….96

Приложение……..97

Введение

Переход нашей страны к рыночной экономике потребовал углубленного развития ряда новых областей в деятельности предприятия. Процесс приватизации, возникновение фондового рынка, развитие системы страхования, переход коммерческих банков к выдаче кредитов под залог имущества формируют потребность в новой услуге — оценке стоимости предприятия (бизнеса), определении рыночной стоимости его капитала. Капитал предприятия — товар уникальный и сложный по составу, его природу в значительной мере определяют конкретные факторы. Поэтому необходима комплексная оценка капитала с учетом всех соответствующих внутренних и внешних условий его развития. Потребность в определении рыночной стоимости предприятия не исчерпывается операциями купли- продажи. Возрастает потребность в оценке бизнеса предприятий при многочисленных и сложных вариантах реализации стоимости имущественных прав — акционировании, привлечении новых пайщиков и выпуске дополнительных акций, страховании имущества, получении кредита под залог имущества, исчислении налогов, использовании прав наследования и т. д. По мере того как в нашей стране появляются всё новые собственники предприятий и фирм, острее становится потребность в определении рыночной стоимости их капитала. Определение рыночной стоимости предприятия способствует его подготовке к борьбе за выживание на конкурентном рынке, даёт реалистичное представление о потенциальных возможностях предприятия. Процесс оценки бизнеса предприятий служит основанием для выработки его стратегии. Он выявляет альтернативные подходы и определяет, какой из них обеспечит компании максимальную эффективность, а следовательно, и более высокую рыночную цену. Государство, продавая экономические объекты по минимальным ценам, теряет право на присвоение будущих доходов, причем зачастую теряют эти права и действительные собственники предприятий — их работники. Поэтому не учитывать будущие доходы от собственности при ее продаже неправомерно. Однако оценка бизнеса предприятий только на основе будущих доходов также

может быть ошибочна. Очевидно, что инвестора в первую очередь интересуют будущие доходы, а не необходимые затраты на создание объекта. В силу этого проведение оценки бизнеса предприятия требует использования всего многостороннего комплекса подходов к ней: с точки зрения затрат на создание предприятия, его будущей доходности и цен продажи капитала аналогичных предприятий на рынке.

Отсюда, актуальной проблемой экономической науки и практики хозяйствования становится формирование управленческих и методических основ определения стратегии организационного развития, с учетом уровня потенциала предприятий к организационному развитию, возможности и необходимости его совершенствования в контексте определенной стратегии, позволяющих им быть восприимчивыми к нововведениям, ориентированными на потребителя, обладающих возможностью предвосхищать необходимость изменений и готовиться к ним заблаговременно и целеустремленно, с целью получения конкурентных преимуществ.

Организационное развитие — это процесс плановых изменений организационной культуры на основе методик, теорий и результатов исследований наук о поведении; выявлена позитивная роль рутинизации предприятия, которая выражается в формировании и регистрации ключевых компетенций; обозначена роль системы сбалансированных показателей как инструмента реализации стратегий развития предприятия.

Изменение внешних условий, конкуренция, инновации, запросы потребителей и политика государства, требует от организации новых стратегий, методов и технологий бизнес-процессов и изготовления продукции, т. е. реакции на изменения. При организационном развитии старое постепенно вытесняется новым. Этот процесс может быть либо управляемым, либо спонтанным. Управляемый процесс в силу его целевой ориентации носит прогрессивный характер, в то время как спонтанное развитие не исключает регрессных явлений, в том числе и деградации. Следовательно, организационным развитием необходимо управлять, выбирая соответствующую модель менеджмента.

Объект исследования — ООО «Лента».

Предмет исследования — оценка стоимости компании.

Цель выпускной квалификационной работы — на основе оценки стоимости компании ООО Лента разработать рекомендации по совершенствованию управления стоимостью организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Теоретические основы оценки рыночной стоимости действующего предприятия
2. Провести анализ системы управления ООО «Лента»
3. Мероприятия по развитию ООО Лента и повышению его рыночной стоимости.

В первой части выпускной квалификационной работе были рассмотрены теоретические аспекты оценочной деятельности: подходы и методы определения стоимости предприятия. Вторая часть основывается на конкретном рассмотрении деятельности предприятия ООО «Лента». Произведен финансовый анализ предприятия, анализ и динамика состояния основных фондов, анализ имущественного положения, анализ деловой активности, анализ отраслевой и региональной информации, и определение конечной рыночной стоимости фирмы на основе трех подходов (затратный, доходный и сравнительный).
В третьей части выпускной квалификационной работе мною было предложено проведения ряда мероприятий:

1.Обоснование необходимости организационного развития предприятия
2.План мероприятий развития предприятия

Оценка предприятия после внедрения ряда изменений в деятельности фирмы. Вместе с тем практика показывает, что применяемые сейчас методы оценки предприятий по стоимости их имущества несовершенны, поскольку они оценивают фактически лишь затраты на создание собственности.
С другой стороны для того чтобы цена фирмы определенна была достоверно и точно, необходимо строго соблюдать технологию оценки. Технология включает в себя ряд последовательных этапов: определение цели и функции оценки, разработка плана оценки объекта, определение наилучшего и наиболее эффективного способа использования объекта, сбор и анализ необходимой

информации. Точность оценки стоимости предприятия зависит также и от правильности использования методов оценки.

Современная экономическая ситуация характеризуется частыми и быстрыми переменами и усложнением условий эффективной деятельности промышленных предприятий. Как результат, большинство предприятий сталкивается с одним и теми же проблемами: замедление развития, снижение рентабельности, утрата доли на рынке в борьбе с новыми конкурентами. Необходимость восстановления утраченной или поддержание конкурентоспособности в условиях нестабильности стала предметом растущей озабоченности высшего менеджмента российских промышленных предприятий.

Для решения поставленных задач в работе применялись диалектический метод, эмпирический метод, метод обобщения, теоретический метод, экономико-математический анализ в виде оптимизационной модели, также использовались методы научного познания: сравнение, анализ и синтез.
В выпускной квалификационной работе использовались работы таких ученых, как Дыбаль А.Г, Колчина Н.В, Гаврилова А.Н, а так же методические пособия. Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списков использованной литературы и приложения.

Глава1. Теоретические основы оценки рыночной стоимости действующего предприятия.

1.1. Потребность в оценочной деятельности предприятия

Развитие рыночной экономики в России привело к разнообразию форм собственности. Появилась особенность по своему усмотрению распорядиться принадлежащими собственнику квартирой, домом, другой недвижимостью, подыскать себе новое жилище или помещение для офиса, вложить свои средства в бизнес.

У каждого, кто задумается реализовать свои права собственника, возникает много проблем и вопросов. Одним из основных является вопрос о стоимости собственности. С этой проблемой сталкиваются предприятия, фирмы, акционерные общества, финансовые институты. Акционирование предприятий, развитие ипотечного кредитования, фондового рынка и системы страхования также формирует потребность в новой услуге – оценке стоимости объектов и прав собственности.

В производственно-экономической практике экономических субъектов появляется множество случаев, когда возникает необходимость оценить рыночную стоимость имущества предприятий. Без нее не обходится ни одна операция по купле-продаже имущества, кредитованию под залог, страхованию, разрешению имущественных споров, налогообложению и т.д. Отсюда возникает потребность в специалистах по оценочной деятельности. Оценочная деятельность является основной частью процесса реформирования экономики и создания правового государства. Впервые с проблемой оценки в России столкнулись в связи с проведением приватизации.

Толчок к расширению участия оценщиков в хозяйственной деятельности был связан с переоценкой основных фондов 1995-1997 гг.

Продолжающийся в нашей стране процесс инфляции активно обуславливает необходимость проведения периодической переоценки основных фондов организациями всех форм собственности, что помогает приводить их балансовую

стоимость в соответствие с действующими ценами и условиями воспроизводства. Прошедшие в России четыре переоценки основных фондов, осуществляемые при помощи переводных коэффициентов, значительно подняли их стоимость, что отрицательно сказалось на финансовом состоянии предприятий, а это в основном, обусловлено слабым участием независимых оценщиков в переоценке основных фондов. Именно такие оценщики способны достоверно оценить имущество предприятий по реальной или рыночной стоимости. На сегодняшний день в России деятельность оценщиков на федеральном уровне регламентируется соответствующим Федеральным законом от 29.07.98г. № 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации." В законе дано определение оценочной деятельности. Под ней понимается деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости. Постановлением Правительства Российской Федерации от 28.08.99 г. № 932 уполномоченным органом по контролю осуществления оценочной деятельности в РФ назначено Министерство имущественных отношений Российской федерации.

Еще одним из главных законодательных актов, которые необходимо соблюдать являются "Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности", утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 06.07.2001 г. № 519. Согласно этому постановлению разработка и утверждение методических рекомендаций по оценочной деятельности было возложено на Минимущество России. Процесс приватизации, возникновение фондового рынка, развитие системы страхования, переход коммерческих банков к выдаче кредитов под залог имущества формируют потребность в новой услуге – оценке стоимости предприятия (бизнеса), определении рыночной стоимости его капитала. Капитал предприятия – товар уникальный и сложный по составу, его природу в значительной степени определяют конкретные факторы. Поэтому необходима комплексная оценка капитала с учетом всех соответствующих внутренних и внешних условий его развития. Потребность в определении рыночной стоимости предприятия не

исчерпывается операциями купли-продажи. Возрастает потребность в оценке бизнеса предприятий при многочисленных и сложных вариантах реализации стоимости имущественных прав – акционировании, привлечении новых пайщиков и выпуске дополнительных акций, страховании имущества, получении кредита под залог имущества, исчислении налогов, использовании прав наследования и т.д. Определение рыночной стоимости предприятия способствует его подготовке к борьбе за выживание на конкретном рынке, дает различное представление о потенциальных возможностях предприятия. Процесс оценки бизнеса предприятий служит основанием для выработки его стратегии. Он выявляет альтернативные подходы и определяет, какой из них обеспечивает компании максимальную эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную цену. По мере того как в нашей стране появляются независимые собственники предприятий и фирм, все острее становится потребность в определении рыночной стоимости их капитала. Государство, продавая экономические объекты по минимальным ценам, теряет право присвоения будущих доходов, причем зачастую теряют эти права и действительные собственники предприятий – их работники. Следовательно, не учитывать будущие доходы от собственности при ее продаже неправомерно.

Поэтому оценка бизнеса с каждым годом становится более актуальной, т.к. в условиях рынка невозможно эффективно руководить любой компанией без реальной оценки бизнеса. Оценка стоимости предприятия выступает универсальным показателем эффективности любых управленческих стратегий. При покупке-продаже имущества, при оценке интеллектуальной собственности, при переоценке основных фондов, при осуществлении амортизационной политики и при большинстве других рыночных действий реальная оценка объективно необходима. Без профессиональной оценки невозможно, в частности, цивилизованное становление рынка недвижимости.

Прежде чем приступать к обсуждению подходов и методов, применяемых в процессе оценки бизнеса необходимо четко понимать, что весь процесс оценки напрямую зависит от причин ее побудивших и целей ею преследуемых. При этом

один и тот же объект на одну дату обладает разной стоимостью в зависимость от целей его оценки, и стоимость определяется различными методами.

Сначала определим, для каких целей может проводиться оценка бизнеса, а затем выясним причины такого различия. Вот примерная классификация существующих целей оценки бизнеса со стороны различных субъектов.

Классификация целей стоимости (оценки) бизнеса приведены ниже в таблице №1

Субъект оценки	Цели оценки
1	2
Предприятие как юридическое лицо	Обеспечение экономической безопасности
	Разработка планов развития предприятия
	Выпуск акций
	Оценка эффективности менеджмента.
Собственник	Выбор варианта распоряжения собственностью
	Составление объединительных и разделительных балансов при реструктуризации
	Обоснование цены купли-продажи предприятия или его доли
	Установление размера выручки при упорядоченной ликвидации предприятия
Кредитные учреждения	Проверка финансовой дееспособности заемщика
	Определение размера ссуды, выдаваемой под залог
Страховые компании	Установление размера страхового взноса
	Определение суммы страховых выплат
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик Проверка обоснованности котировок ценных бумаг
Инвесторы	Проверка целесообразности инвестиционных вложений
	Определения допустимой цены покупки предприятия с целью включения его в инвестпроект

Государственные органы	Определение облагаемой базы для различных видов налогов
	Установление выручки от принудительной ликвидации через процедуру банкротства
	Оценка для судебных целей

Мы видим, насколько различны цели оценки. А теперь представим, может ли стоимость приобретения предприятия для реализации инвестпроекта быть равной стоимости принудительного банкротства, или суммарная стоимость акций реальной стоимости бизнеса по его активам? Да может, но только в очень редких случаях.

В действительности искомая стоимость бизнеса будет коррелироваться с целью проводимой оценки через саму стоимость. Так как различные цели оценки предполагают поиск различного вида стоимости.

"Разумное обсуждение методов оценки невозможно без привязки к какому-либо общепризнанному определению стоимости…" (James C. Bonbmght)

Предположим что причина, побудившая оценку и цель оценки нам известна, и становится вопрос выбора искомого вида стоимости. Чтобы разобрать эту процедуру вспомним, что рынок платит только за те активы, которые приносят ему доход от их использования.

Для выбора адекватного стандарта стоимости бизнеса такой основной признак - источник формирования дохода. Всего выделяется два источника формирования дохода при использовании предприятия:

1)Доход от деятельности предприятия,

2)Доход от распродажи активов предприятия.

Соответственно этому выделяется два вида стоимости:

Стоимость действующего предприятия. Это стоимость, отражающая первый источник дохода, предполагает, что предприятие продолжает действовать и приносить прибыль. Стоимость предприятия по активам. Это стоимость,

отражающая второй источник дохода, предполагает, что предприятие будет расформировано или ликвидировано, т.е. предприятие оценивается поэлементно.

Вот наиболее часто применяемые виды (стандарты) стоимости отражающие источники образования дохода.

Виды (стандарты) стоимости отражающие источники образования дохода данные приведены ниже в таблице №2.

<table>
<tr><td>Действующее предприятие</td><td>Поэлементная оценка</td></tr>
<tr><td colspan="2">Обоснованная рыночная стоимость.
Этот вид стоимости отражает оба подхода и соответствует максимуму из стоимостей полученных двумя подходами.</td></tr>
<tr><td>Инвестиционная стоимость.
Это обоснованная стоимость предприятия для конкретного или предполагаемого владельца. Учитывает прирост прибыли от использования ноу-хау, планов реорганизации и др. предполагаемого владельца.</td><td>Ликвидационная стоимость.
Это обоснованная стоимость продажи активов предприятия за вычетом общей суммы обязательств и затрат на продажу.</td></tr>
</table>

Балансовая и рыночная стоимость предприятия не являются полноценными стоимостями и небыли включены в классификацию. Дело в том, что балансовая стоимость включает только часть активов предприятия, активы, включенные в бухгалтерский баланс. Рыночная стоимость - это стоимость произошедшей сделки, т.е. отражает прошлое состояние объекта.

Дополнительное представление о стандартах стоимости дает системный подход. С точки зрения системного подхода к предприятию и его стоимости перечисленные стандарты стоимости приобретают следующий смысл [1]:

Ликвидационная стоимость - это стоимость элементов (активов) входящих в систему (предприятие).

[1] Оценка стоимости предприятия (бизнеса) –авторы Сычева Г.И.,Колбачев Е.Б.,Сычев В.А. под ред. «Высшее образование».-Ростов н\Д: «Феникс» 2004.

Обоснованная рыночная стоимость - это стоимость предприятия как системы элементов (активов), т.е. стоимость элементов (активов) плюс системный эффект (goodwill).

Инвестиционная стоимость - это стоимость предприятия как элемента системы высшего порядка (подсистемы), т.е. стоимость элементов (активов) плюс системный эффект первого порядка (goodwill) плюс системный эффект высшего порядка (корпоративный эффект).

Следующим шагом после выявления необходимого стандарта стоимости отражающего цели оценки - это выбор необходимых процедур и методов оценки.

1.2.Этапы процесса определения стоимости (оценки) предприятия

1. Выбор стандарта стоимости и методов оценки

Первым этапом проведения оценки бизнеса является определение искомой стоимости в соответствии с существующими стандартами стоимости бизнеса. (см. "Введение в оценку стоимости бизнеса"). Затем, когда определен необходимый стандарт стоимости бизнеса, определяются необходимые для оценки компании методы, наиболее подходящие в данном конкретном случае.

2. Подготовка информации для проведения оценки

В соответствии с определенными методами оценки определяется набор и объем необходимой информации. Информация может черпаться из нескольких источников, как то: оцениваемая компания, фондовый рынок, различная статистическая информация, маркетинговые исследования и т.д.

Характеристики предприятия, доли акционеров в капитале предприятия или ценных бумаг, подлежащих оценке, включая права, привилегии и условия, количественные характеристики, факторы, влияющие на контроль и соглашения, ограничивающие продажу или передачу.

- Общую характеристику предприятия, его историю и перспективы развития.

- Финансовую информацию о предприятии за предыдущие годы.
- Активы и обязательства предприятия.
- Общую характеристику отраслей, которые оказывают влияние на данное предприятие; их текущее состояние.
- Экономические факторы, оказывающие влияние на данное предприятие.
- Состояние рынка капиталов как источника необходимой информации, например, о возможных ставках дохода по альтернативным капитале вложениям, об операциях со свободно обращающимися акциями, о слияниях и поглощениях компаний.
- Данные о предыдущих сделках с участием оцениваемого предприятия, доли акционеров в капитале предприятия или его акций.
- Другую информацию, которую оценщик сочтет имеющей отношение к проведению оценки.

Как из этого видно, при определении цены (оценки) бизнеса необходимо использовать ретроспективную учетную информацию (бухгалтерскую отчетность) и текущие финансово-экономические показатели компании. Время учета используемых данных и момент оценки между собой не согласованы. Расхождение данных во времени создает условия для появления в них различного рода искажений. Среди них можно назвать: изменение стандартов учета исходных данных, деноминация денежных единиц, колебания курса валют, структурные изменения цен и др. Эти несоответствия порождают проблему корректировки всей используемой финансовой и бухгалтерской отчетности с целью приведения их к общему временному эталону, в роли которого выступает момент оценки.

Приведение и корректировка финансовой отчетности может включать в себя:

- Приведение финансовой информации об оцениваемой компании и компаниях-аналогах к единой основе.
- Пересчет отчетных стоимостей в текущие.
- Корректировка статей доходов и расходов таким образом, чтобы они достаточно полно характеризовали результаты деятельности компании за продолжительный период времени.

- Учет нефункционирующих активов и обязательств, и связанных с ними доходов и расходов.
- Приведение финансовой отчетности к единой основе.

В пределах государственной системы бухгалтерского учета компания всегда имеет свободу выбора методов ведения бухгалтерского учета. Этот выбор закрепляется в приказе "Об учетной политике предприятия" сроком на один год и может изменяться в течение ряда лет. Принцип составления бухгалтерской отчетности не требует отражения реальной рыночной стоимости тех или иных активов предприятия. В такой ситуации компании предпочитают использовать те методы ведения бухгалтерского учета, которые позволят минимизировать налоги.

Корректировка используемой информации на инфляцию.

Определение стоимости предприятия должна базироваться на реальных (очищенных от влияния инфляции) значениях используемых показателей. В условиях значительного изменения цен учетные значения стоимостных показателей существенно отличаются от их реальных значений. Таким образом, использование учетных данных требует их корректировки с учетом динамики цен, т.е. инфляции (или дефляции) и структурного изменения цен. Однако в современных условиях экономики РФ основным является искажающее влияние инфляции.

В теории финансового менеджмента существуют два альтернативных пути корректировки (очищения) показателей на влияние инфляции:

- прямая корректировка активов и денежных сумм на значения инфляционных показателей;
- учет влияния инфляции на активы и денежные суммы посредством включения в процедуру дисконтирования инфляционных показателей.

Различия в значении итоговых показателей при использовании указанных подходов являются незначительно мелкими в промышленно развитых странах с устоявшимся рынком и нормальным темпом инфляции. В странах с большими темпами инфляции или гиперинфляцией появляются различия в значениях итоговых показателей в зависимости от выбора того или иного подхода

корректировки на инфляцию. При проведении оценки в РФ предпочтительнее использование методов, основанных на прямой корректировке денежных сумм на значения инфляционных показателей.

Кроме того, искажение различных показателей связано с неодинаковостью условий их формирования в системе учета. В соответствии с итогами исследования корректировка учетных и проектных данных различного типа, необходимых для финансово-экономических расчетов и прогнозов должна проводиться раздельно.

В качестве значений инфляционных показателей в зависимости от области действия компании могут использоваться: индекс цен предприятий производителей, индекс потребительских цен, значения девальвации основной валюты, или индекс цен может быть рассчитан для конкретной компании.

3. Оценка финансового положения компании

В процессе оценки бизнеса возникает необходимость предварительной проверки его финансового положения. Такая проверка позволяет получить важные справочные сведения об оцениваемой компании и выполнить расчет значений корректировочных показателей, необходимых для нахождения конечной стоимости бизнеса.

Для оценки финансового положения компании необходимо выбрать модель, позволяющую:

- учитывать выбранную модель корректировки показателей на влияние инфляции;
- отражать финансовое положение компании на момент оценки;
- установить соответствие финансового состояния требованиям экономической безопасности компании;
- определить излишек (дефицит) оборотного капитала компании.

Методика оценка финансового положения компании для целей оценки бизнеса может быть основана на одном из трех основных подходов.

Первый подход предполагает организацию дифференцированного учета всех долговых обязательств по срокам их погашения. Параллельно устанавливается интенсивность будущих денежных поступлений и проверяется их достаточность

на отдельные моменты времени. Такой подход основан на использовании первичной информации по финансовым потокам. Систематизация этих сведений весьма трудоемка и реально осуществима только в компаниях, ведущих управление финансовыми потоками.

Второй подход основан на использовании специального баланса ликвидности, который позволяет устанавливать финансовое положение компании. При составлении баланса ликвидности все статьи бухгалтерского баланса перегруппировываются в зависимости от скорости их оборота. Сопоставляя части активов, реализуемых к определенному сроку, с частями пассивов, которые к этому же сроку должны быть оплачены (погашены), устанавливается величина платежного излишка или платежного дефицита на определенный момент.

Третий подход основан на использовании показателей, вычисляемых на основе сравнения объема отдельных средств и источников, сложившихся по состоянию на конкретный момент времени. Это могут быть показатели ликвидности, показатели финансовой зависимости или автономии, показатели финансовой устойчивости и т.д.. Практическое использование любого варианта показателей связано с установлением критического уровня, позволяющего классифицировать финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности. Поскольку показатели служат лишь индикаторами и не позволяют прямо устанавливать степень платежеспособности, то этот метод не гарантирован от отсутствия ошибок. Однако в большинстве случаев он позволяет получить правильный диагноз истинного финансового положения предприятия, имеющий достаточную точность для его включения в последующую процедуру оценки предприятия. Также к достоинствам этого метода следует отнести высокую степень формализованности.

4. Оценка рисков компании

Для целей оценки бизнеса риск следует определить как степень неопределенности, связанной с получением ожидаемых в будущем доходов, иными словами, это опасность не достижения (отклонения) планируемого объема ожидаемых будущих доходов или риск не реализации прогноза.

При определенном уровне ожидаемых будущих доходов рынок заплатит за бизнес больше в том случае, если вероятность этих доходов выше. Другими словами, при определенном уровне ожидаемой будущей прибыли (или денежного потока, дивидендов и т.п.) чем ниже риск, тем выше текущая стоимость бизнеса[2].

Существует два подхода к трактовке элементов риска при определении цены:

- проведение понижающей корректировки ожидаемого будущего потока (прибыли, денежного потока, дивидендов и т.п.) с тем, чтобы отразить эту неопределенность;
- учет риска путем использования более высокой ставки дисконта при оценке ожидаемого потока с тем, чтобы отразить требуемую доходность как вознаграждение за риск.

Американскими учеными Бирманом и Шмидтом убедительно показано, что теоретически более верным вариантом учета элемента риска является приведение ожидаемого будущего дохода к тому, что они назвали "скорректированным на определенность эквивалентом". Они рекомендуют вносить поправки в ожидаемый поток с помощью коэффициента, который отражает вероятность получения данного потока. Затем появляется возможность применить один и тот же дисконт (показатель стоимости капитала) для оценки всех альтернативных инвестиционных решений.

Однако на практике подход к учету риска путем использования более высокой ставки дисконтирования является наиболее часто применяемым. Экономический смысл используемого увеличения ставки дисконтирования заключается в поиске некоторого дополнительного дохода, превышающего безрисковую ставку, как компенсацию за риск владения этими активами.

Проводится выполнение необходимых расчетных процедур, предусмотренных избранным методом оценки бизнеса – второй способ доходного подхода, т.е. метод дисконтированных денежных потоков.

---

[2] Финансы и статистика – авторы Грязнова А.Г.,Федотова М.А. 3-е издание , переработанное и дополненное. СПб.: Питер 2002.

Метод дисконтированных денежных потоков имеет определенные преимущества перед другими оценочными методологиями по следующим причинам:

- основан на составлении прогноза будущей деятельности компании, а не на ретроспективных данных;
- учитывает стоимость денег во времени;
- позволяет учесть ожидаемые изменения бизнеса.

При анализе дисконтированных денежных потоков аналитик составляет на некоторый период времени прогноз движения денежных средств, который может отразить любые изменения в финансовых потоках и тем самым учесть множество факторов, влияющих на финансовые потоки.

При составлении прогноза доходов в рамках некоторого прогнозного периода, длительность которого определяется временем стабилизации денежного потока, получаемого компанией, необходимо учитывать риск, связанный с их получением, под которым подразумевается степень определенности или неопределенности достижения в будущем ожидаемых результатов, т.е. необходимо оценить степень вероятности получения прогнозируемого денежного потока. Как известно, стоимость денежной единицы с течением времени уменьшается, т.е. для получения достоверной оценки необходимо привести будущие денежные потоки к эквивалентной текущей стоимости. И, наконец, по прошествии прогнозного периода бизнес способен еще приносить доход и поэтому обладает некоторой остаточной (резервной) стоимостью.

Расчеты стоимости можно производить как на номинальной (с учетом инфляции), так и на реальной (не учитывающей инфляцию) основе. Темпы инфляции определяются на основе анализа ретроспективных данных, анализа текущей рыночной ситуации и макроэкономического прогноза на ближайшие годы. Поскольку в условиях российской экономики сделать однозначный вывод относительно темпов рублевой инфляции достаточно сложно, а также принимая во внимание специфику ценообразования в российских компаниях в качестве

основополагающего наиболее эффективно принять номинальный денежный поток в долларах США с предполагаемым темпом инфляции.

В качестве прогнозного принимается период, который должен продолжаться до тех пор, пока темпы роста компании не стабилизируются (предполагается, что в остаточный период должны иметь стабильные долгосрочные темпы роста или одноуровневый бесконечный поток доходов).

Необходимость выбора денежного потока, на основе которого будет определена стоимость бизнеса, связана с разной степенью риска, присущего финансовым и операционным потока. В зависимости от цели оценки могут использоваться различные денежные потоки. Существует 2 основных вида денежных потоков:

1) бездолговой денежный поток;

2) денежный поток для собственного капитала.

Бездолговой денежный поток не учитывает суммы выплат процентов по кредиту и увеличение или уменьшение задолженности. Данный вид потока рассматривается с целью определения эффективности вложения капитала в целом. Полученные суммарные величины сопоставляются с полными инвестициями в бизнес, независимо от происхождения последних.

Денежный поток для собственного капитала принимает во внимание изменение (как рост, так и уменьшение) долгосрочной задолженности .

Для каждого вида денежного потока существует свой тип ставки дисконта, связанной с определенными рисками:

Бездолговой денежный поток - Средневзвешенная стоимость капитала

Денежный поток для собственного капитала - Стоимость капитала собственника

Для определения размера денежного потока составляется прогноз валовых доходов и расходов компании за каждый временной промежуток прогнозного периода.

Для определения валовых доходов на основе анализа ретроспективных данных по предприятию, общеэкономических перспектив, перспектив развития

отрасли с учетом конкуренции, спроса на услуги, планов менеджмента, готовится прогноз в отношении следующих факторов:

- перечень предлагаемых услуг,
- объем предоставления услуг по каждому направлению, цены на услуги,
- влияния инфляции на цены,
- производственных мощностей и их расширения.

Для определения величины затрат анализируются следующие данные:

- постоянные и переменные издержки, их соотношение,
- влияние инфляции на затраты,
- единовременные затраты и чрезмерные статьи расходов, имевшие место в прошлом, но которые в будущем не встретятся,
- будущие ставки налогов,
- износ, который определяется на основе имеющихся, на текущий момент активов предприятия и анализа их будущего прироста и выбытия
- условия кредитных линий (в модели потока для собственного капитала)

Поскольку капиталовложения непосредственным образом влияют на конечную величину денежного потока, в целях оценки необходимо провести инвестиционный анализ, который включает следующие компоненты:

- капиталовложения с целью замены основных активов предприятия по мере их износа, а также приобретения и строительства новых активов для расширения производственных мощностей в будущем,
- собственный оборотный капитал предприятия (сумма начального собственного оборотного капитала и дополнительного собственного оборотного капитала, необходимого для финансирования будущего роста предприятия),

изменение остатка долгосрочной задолженности (получение и погашение ссуд) - в случае, если для расчетов выбрана модель денежного потока для собственного капитал.

Корректировка стоимости

В любом случае, вне зависимости от того, предпринимается ли попытка составить прогноз на будущее, или же за основу берутся ретроспективные данные,

оценка бизнеса опирается на ряд ключевых переменных. Их относительная важность может быть различной в зависимости от конкретной ситуации, но во многих случаях на заключение о стоимости влияет такие внутренние переменные как:

- размер оцениваемой доли (мажоритарная или миноритарная);
- наличие голосующих прав;
- ликвидность компании (пакета);
- положения, ограничивающие права собственности;
- специальные привилегии;
- финансовое положение оцениваемого объекта;
- и др.

Более того, следует учесть, что сумма стоимостей всех отдельных пакетов акций может отличаться от стоимости предприятия, взятого как целое. В большинстве случаев сумма стоимостей отдельных пакетов меньше стоимости всего бизнеса, как если бы оно было приобретено одним покупателем. Компания, оцениваемая как единое целое, имеет иную стоимость, поскольку последняя сопряжена с иными правами и интересами, чем сумма всех интересов, взятых на миноритарной основе.

- Корректировка стоимости компании на финансовое положение

Ключевой внутренней переменной является финансовое положение оцениваемого объекта. Это наиболее важный качественный показатель состояния предприятия (бизнеса), поскольку очевидно, что убыточный бизнес, находящийся на пороге банкротства, не может иметь схожую стоимостную оценку с прибыльным и платежеспособным.

Для целей учета финансового состояния при проведении оценки предприятия используется такой количественный показатель, как излишек (дефицит) оборотного капитала. Величина излишка (дефицита) оборотного капитала рассчитывается методом сопоставления требуемого и имеющегося оборотного капитала и имеющихся в наличии оборотных средств.

Если проведенный анализ финансового положения предприятия выявляет наличие излишка оборотного капитала, то его необходимо прибавить к полученной цене предприятия, поскольку та величина выражает имеющиеся в наличии невостребованные высоколиквидные активы.

В случае выявления дефицита оборотного капитала, его необходимо вычесть из полученной цены предприятия, поскольку эта величина представляет собой денежные средства, которые владелец (инвестор) предприятия должен вложить в предприятие с целью обеспечения его бесперебойного функционирования в будущем.

- Корректировка стоимости компании на оцениваемую долю. Степень контроля.

Одной из наиболее важных переменных, влияющих на цену бизнеса, является степень контроля.

Стоимость контроля зависит от возможности осуществлять любое право или весь набор прав, обычно связанных с контролем над предприятием. При оценке влияния контроля следует определить наличие или отсутствие в данном конкретном случае различных элементов контроля и принять во внимание влияние каждого элемента на стоимость контроля. Ниже приводится список некоторых из наиболее общих прерогатив контроля:

- избирать директоров и назначать менеджмент;
- определять вознаграждение и привилегии менеджмента;
- принимать политику и вносить изменения в направление работы предприятия;
- приобретать или ликвидировать активы;
- отбирать людей, с которыми должен вестись бизнес и будут заключаться контракты;
- принимать решения о поглощении других предприятий;
- ликвидировать, расформировывать, распродавать или рекапитализировать компанию;
- продавать или приобретать собственные акции компании;

- регистрировать акции компании для публичного выпуска;
- объявлять и выплачивать дивиденды;
- вносить изменения в уставные документы или правила внутреннего распорядка.

Исходя из вышеприведенного списка, видно, что лицо, владеющее контрольным пакетом в предприятии, обладает некоторыми очень ценными правами, отсутствующими у акционера, не находящегося в подобном положении. Каждый конкретный случай должен рассматриваться отдельно, с учетом степени контроля или же его полного отсутствия. В том случае, когда отсутствует любой из элементов контроля, оценочная стоимость контрольного пакета должна быть уменьшена. Если же в миноритарном пакете присутствует какой-либо значительный элемент контроля, то он также должен быть учтен при его оценке.

Существуют три подхода к учету стоимости неконтрольного пакета бизнеса:

- Пропорциональная часть стоимости всего предприятия минус соответствующие скидки.
- Прямое сравнение с продажами других неконтрольных пакетов.
- Подход "снизу-вверх". Начиная с нулевой отметки, последовательно суммируются все имеющиеся элементы стоимости неконтрольного пакета.
- Корректировка стоимости компании на оцениваемую долю. Корректировка на ликвидность.

Пригодность к быстрой реализации (ликвидность) определенно повышает стоимость бизнеса и, напротив, отсутствие ликвидности снижает ее стоимость по сравнению с сопоставимым, однако, высоколиквидным бизнесом. Другими словами, рынок выплачивает премию за ликвидность и снижает цену при ее отсутствии. Поскольку пакеты закрытых компаний не обращаются на высоколиквидном рынке открытых компаний, то доля в закрытой компании стоит обычно меньше, чем сопоставимые с ними по другим параметрам пакеты открытых компаний. На относительную ликвидность различных пакетов влияет множество факторов. Значение может иметь также и величина доли. В некоторых случаях легче продать более мелкую долю, в других - наоборот. С течением

времени важность фактора ликвидности в оценке бизнеса получает все большее признание. Многочисленные рекомендации и факты свидетельствуют, что непригодность к продаже снижает стоимость акций (или доли) закрытых компаний по сравнению с акциями публичных компаний в среднем на 35-50%.

Отсутствие ликвидности у пакета может быть учтено одним из трех способов:

- увеличением ставка дисконта с тем, чтобы она учитывала недостатки, связанные с неликвидностью;
- скидка на неликвидность может быть сделана отдельно;
- скидка на ликвидность может быть учтена в процессе корректировки на риск.

- Основной управленческий персонал.

Возможно, наиболее высокой качественной характеристикой многих закрытых компаний является их зависимость от одной или нескольких ключевых фигур управленческого персонала. В некоторых случаях этот фактор может оказаться настолько важным, что при оценке стоимости на него следует сделать отдельную специальную корректировку.

- Низкая диверсифицированность производства.

Для многих закрытых компаний характерен очень узкий набор выпускаемой продукции, что может увеличить их риски и/или ограничить их возможности в сопоставлении с другими фирмами. Узость производственного ассортимента может стать ограничителем, как категорий потенциальных потребителей, так и числа потенциальных потребителей в каждой категории. Она способна также увеличить риски, связанные с дефицитом некоторых основных видов сырья и материалов или с началом выпуска новых конкурентоспособных продуктов.

- Прочие факторы.

Прочие факторы, которые следует принимать во внимание в различных случаях, включают интенсивность и характер усилий компании в области НИОКР, ее положение в отрасли, масштабы и качество активов в сопоставлении с другими компаниями, образовательные и учебные программы.

1.3.Подходы и методы оценки рыночной стоимости предприятия

Стоимость бизнеса является одним из основополагающих понятий рыночной экономики. Прогноз перспектив развития компании и разработка ее бизнес-плана, оценка целесообразности инвестиций, операции по оценке стоимости обеспечения в виде акций, сделки по купле-продаже пакетов акций предприятий, оценка деловой активности и многие другие сферы базируются на оценке стоимости бизнеса.

По мере развития рыночных отношений в российской экономике стоимость бизнеса начинает играть все большую роль в жизни отечественных компаний и предприятий.

Это объясняется рядом факторов:

*интенсивный процесс приватизации собственности, активное проведение операций по купле-продаже предприятий, требующие адекватной оценки стоимости продаваемых предприятий;

*некорректность отражения в текущей финансовой документации вследствие активных инфляционных процессов стоимости фондов большинства действующих предприятий и необходимость правильного отображения стоимости активов;

*активный процесс выход многих отечественных компаний на международный финансовый рынок, который невозможен без отлаженного в компании процесса бизнес - планирования, отвечающего принятым в мире нормам.

Таким образом, процедуры определения цены предприятия прочно входят в повседневную деловую практику. Можно указать характерные случаи, когда возникает потребность в оценке стоимости действующего предприятия:

- продажа предприятия или части его имущества;
- реорганизация предприятия;
- купля/продажа акций предприятия или доли в уставном капитале;
- передача предприятия в аренду (для назначения арендной платы);

- получение кредита под залог имущества предприятия;
- страхование имущества предприятия;
- переоценка основных фондов и др.

Действующее предприятие (бизнес) – производственно-экономический и имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Это – живой организм. При осуществлении оценочной деятельности предприятие рассматривается как единое целое, в состав которого входят все виды имущества, права на это имущество, менеджмент и др.

Целью проводимой оценки стоимости бизнеса является расчет и обоснование рыночной стоимости предприятия.

В деловой практике различаются три основных подхода к оценке стоимости бизнеса:

- затратный подход;
- доходный подход.
- сравнительный (рыночный) подход.

Эти подходы отличаются исходными положениями, которые лежат в основе каждого их них.

Применение доходного подхода

Доходный подход при оценке объектов недвижимости включает два метода:

• метод капитализации доходов;

• метод дисконтированных денежных потоков.

Капитализация дохода представляет собой совокупность методов и приемов, позволяющая оценивать стоимость объекта на основе его потенциальной возможности приносить доход. Метод капитализации доходов используется при оценке недвижимости, приносящей доход владельцу. Доходы от владения недвижимостью могут, например, представлять собой текущие и будущие поступления от сдачи ее в аренду, доходы от возможного прироста стоимости

недвижимости при ее продаже в будущем. Результат по данному методу состоит как из стоимости зданий, сооружений, так и из стоимости земельного участка.

В качестве показателя, описывающего будущие доходы, выбирается чистый операционный доход. Он представляет собой рассчитанную устойчивую величину ожидаемого годового чистого дохода, полученного от оцениваемого имущества после вычета всех операционных расходов и резервов, но до обслуживания долга по ипотечному кредитованию, если таковое имеет место, и учета амортизационных отчислений. Чистый операционный доход базируется на предположении, что имущество будет сдано в аренду на условиях рыночной арендной платы, а также на том, что этот доход прогнозируется для одного наиболее характерного года.

Стоимость недвижимости рассчитывается по формуле:

С = ЧОД / Коэффициент капитализации,

Где С – текущая стоимость объекта недвижимости;

ЧОД – чистый операционный доход;

СК – ставка капитализации.

Расчет чистого операционного дохода начинается с расчета потенциального валового дохода (ПВД), представляющего собой ожидаемую суммарную величину рыночной арендной платы. И других доходов последнего до даты оценки года. Расчет ПВД требует от оценщика знания рынка аренды, к которому относится оцениваемое имущество. Как правило, величина арендной ставки зависит от местоположения объекта, его физического состояния, наличия коммуникаций, срока аренды и т.д.

Потенциальный валовой доход - доход, который можно получить от недвижимости при 100%-ном использовании без учета всех потерь и расходов. ПВД зависит от площади оцениваемого объекта и установленной арендной ставки и рассчитывается по формуле:

ПВД =П * Са, где (1)

П - площадь, сдаваемая в аренду,

Са - арендная ставка за 1 квадратный метр.

То есть ПВД оценивается на основе анализа текущих ставок и тарифов, существующих на рынке недвижимости для сравнимых объектов. Оценщик должен проводить сравнение оцениваемого имущества с другими аналогичными, сдаваемыми в аренду объектами собственности и делать поправки на различия между ними. Если объекты сходны за исключением одного или нескольких существенных компонентов, то поправки (корректировки) можно рассчитывать на основе рыночных данных. Когда же величину поправки нельзя подтвердить рыночными данными, оценщик определяет ее экспертным путем. Однако, полученный расчетным путем ПВД может быть изменен из-за вакансий (недозагруженности) объекта собственности, недосбора арендной платы. То есть оцениваются предполагаемые потери от недоиспользования объекта недвижимости и потери при сборе платежей. Уменьшение ПВД на величину потерь дает величину действительного валового дохода (ДВД), который определяется по формуле:

ДВД = ПВД - Потери. (2)

Для получения ЧОД проводится анализ расходов. Расходы владельца представляют собой текущие расходы, связанные с владением и эксплуатацией объекта недвижимости. Периодические расходы для обеспечения нормального функционирования объекта и воспроизводства дохода называются операционными (эксплуатационные) расходы**.**

Операционные расходы принято делить на:

• условно-постоянные расходы;

• условно-переменные, или эксплуатационные, расходы;

• расходы на замещение, или резервы.

К условно - постоянным относятся расходы, размер которых не зависит от степени эксплуатационной загруженности объекта и уровня предоставляемых услуг (например, страховые платежи, арендная плата за землю, налог на имущество).

К условно - переменным относятся расходы, размер которых зависит от степени эксплуатационной загруженности объекта и уровня предоставляемых услуг. Условно-переменными расходами являются:

- коммунальные расходы (электричество, газ, телефон, вода, канализация, водопровод);
- вывоз мусора;
- расходы на содержание территории;
- расходы на управление, зарплату обслуживающему персоналу, а также связанные с ними налоги;
- договорные услуги: противопожарная система, лифт, охрана) и т. д.

К расходам на замещение относятся расходы на периодическую замену быстроизнашивающихся компонентов (обычно к таким компонентам относят кровлю, покрытие пола, санитарно-техническое оборудование, электроарматуру, замена мебели, телефонной системы). Определяется прогнозируемый чистый операционный доход посредством уменьшения ДВД на величину операционных расходов. Таким образом, ЧОД определяется по формуле:

ЧОД = ДВД - Операционные расходы (3)

(за исключением амортизационных отчислений).

Рассчитывается коэффициент (ставка) капитализации. Ставка капитализации представляет собой коэффициент, устанавливающий зависимость стоимости объекта от ожидаемого дохода от эксплуатации. Существует несколько методов определения последнего:

• метод кумулятивного построения;

• метод определения коэффициента капитализации с учетом возмещения капитальных затрат;

• метод связанных инвестиций, или техника инвестиционной группы;

• метод прямой капитализации.

В данной курсовой работе используется метод кумулятивного построения:

Коэффициент капитализации в оценке недвижимости состоит из двух элементов:

• ставки дохода на инвестиции (ставка дохода на капитал) является компенсацией, которая должна быть выплачена инвестору за ценность денег с учетом фактора времени, риска и других факторов, связанных с конкретными инвестициями;

• нормы возврата (возмещения) капитала. Под возвратом капитала понимается погашение суммы первоначальных вложений. Причем этот элемент коэффициента капитализации применяется только к изнашиваемой, т.е. теряющей стоимость, части активов.

Ставка дохода на капитал строится на базе:

• безрисковой ставки дохода;

• премии за риск;

• премии за низкую ликвидность недвижимости;

• премии за инвестиционный менеджмент.

Безрисковая ставка дохода**.** Она используется в качестве базовой, к которой добавляются остальные (ранее перечисленные) составляющие. Для определения безрисковой ставки можно пользоваться как среднеевропейскими показателями по безрисковым операциям, так и российскими. В случае использования среднеевропейских показателей к безрисковой ставке прибавляется премия за риск инвестирования в данную страну, так называемый страновой риск. Безрисковая ставка определяет минимальную компенсацию за инвестирование в данный объект.

Премия за риск. Все инвестиции, за исключением ранее перечисленных, имеют более высокую степень риска, зависящую от особенностей оцениваемого вида недвижимости. Чем большим является риск, тем выше должна быть величина процентной ставки для его компенсации.

Премия за низкую ликвидность. Ликвидность показывает, насколько быстро недвижимость может быть превращена в наличные деньги. Недвижимость относительно низколиквидна. Особенно высока эта премия в странах, где слабо развита ипотека.

Премия за инвестиционный менеджмент. Чем более рискованны и сложны инвестиции, тем более компетентного управления они требуют. Инвестиционный

менеджмент не следует путать с управлением недвижимостью, расходы по которому включаются в операционные расходы. На последнем этапе метода капитализации доходов стоимость недвижимого имущества определяется посредством деления величины прогнозируемого чистого операционного дохода на коэффициент капитализации:

Стоимость имущества = ЧОД/Коэффициент капитализации.

Применение сравнительного (рыночного) метода

Сравнительный (рыночный) подход представлен:

- методом сравнения продаж;
- методом валового рентного мультипликатора.

Метод сравнения продаж. Данный метод основан на сопоставлении и анализе информации о продаже аналогичных объектов недвижимости, как правило, за последние 3-6 месяцев. Основополагающим принципом метода сравнительных продаж является принцип замещения, гласящий, что при наличии на рынке нескольких объектов инвестор не заплатит за данный объект больше стоимости недвижимости аналогичной полезности. Под полезностью понимается совокупность характеристик объекта, определяющих назначение, возможность и способы его использования, а также размеры и сроки получаемого в результате такого использования дохода. Данный метод является объективным лишь в случае наличия достаточного количества сопоставимой и достоверной информации по недавно прошедшим сделкам. Этот метод требует базы данных по совершенным сделкам, включающей информацию об условиях и ценах сделок, продавцах и покупателях. Оценщик должен выяснить, действовал ли покупатель или продавец в условиях финансового давления, являлись ли обе стороны сделки независимыми, обладали ли они типичной для данного рынка информацией, действовали ли экономически рационально, было ли финансирование типичным для рынка. Для анализа сделок, произведенных с объектами, сопоставимыми с оцениваемым, необходимо выявить сегмент рынка, для которого эти объекты типичны.

Метод валового рентного мультипликатора (мультипликатора валового дохода). Валовой рентный мультипликатор - это отношение продажной цены или к потенциальному, или к действительному валовому доходу.

Применение затратного метода

Этот метод включает несколько этапов:

1. Определяется стоимость земельного участка, на котором находятся здания, сооружения.

2. Оценивается восстановительная стоимость или стоимость замещения здания и сооружения на действительную дату оценки.

Под восстановительной стоимостью подразумевается стоимость строительства в текущих ценах на действительную дату оценки точной копии оцениваемого объекта из тех же строительных материалов, при соблюдении тех же строительных стандартов, по такому же проекту, что и оцениваемый объект. В случае, если расчет восстановительной стоимости не представляется возможным или целесообразным, производится определение стоимости замещения.

Под стоимостью замещения подразумевается стоимость строительства в текущих ценах на действительную дату оценки объекта с полезностью, равной полезности оцениваемого объекта, однако с использованием новых материалов в соответствии с текущими стандартами, дизайном, планировкой.

Рассчитывается ли стоимость воспроизводства или замещения, должно быть отражено в отчете, причем выбор следует ясно обосновать для предупреждения неправильного понимания.

Определение полной стоимости строительства включает расчет:

• прямых издержек (стоимости материалов, амортизационных отчислений, стоимости временных зданий, сооружений, инженерных сетей, коммунальных услуг, заработной платы строительных рабочих, стоимости мероприятий по технике безопасности и т.п.);

• косвенных издержек на оплату профессиональных услуг архитекторов, инженеров по проектированию, бухгалтеров и юристов за консультирование, накладных расходов застройщиков, оплату лицензий, процентов по строительным

ссудам, маркетинговых расходов на продажу или на перепродажу собственности, рекламных выплат в течение строительства, расходов на изменение права собственности. Использование издержек замещения вместо издержек воспроизводства в процессе оценки позволяет удалить некоторые «устаревшие» элементы;

• предпринимательского дохода.

Предпринимательский доход представляет собой сумму, которую инвестор планирует получить сверх затрат на осуществление проекта с учетом риска и доходности по сопоставимым объектам. С учетом мировой практики расчета предпринимательский доход определяется в 15% затрат на строительство.

Полная стоимость = предпринимательский доход строительства + строительства

3. Рассчитываются все виды износа зданий и сооружений с учетом их физического, функционального, технологического и экономического устаревания.

Физическое устаревание - потеря стоимости собственности, связанная с использованием, изнашиванием, разрушением, увеличением стоимости обслуживания и прочими физическими факторами, приводящими к сокращению жизни и полезности объекта.

Функциональное устаревание - потеря стоимости собственности, связанная с невозможностью выполнять те функции, для которых она предназначалась. Функциональное устаревание является результатом внутренних свойств объекта собственности и связано с такими факторами, как конструкционные недостатки, избыточные операционные издержки, и проявляется в устаревшей архитектуре здания, удобствах планировки, инженерном обеспечении и т.д. Иначе говоря, объект перестает соответствовать современным стандартам с точки зрения его функциональной полезности.

4. Определяется остаточная стоимость зданий и сооружений как разность между стоимостью воспроизводства (стоимостью восстановления или стоимостью замещения) и совокупным износом.

5. Рассчитывается полная стоимость объекта недвижимости посредством прибавления к остаточной стоимости зданий и сооружений стоимости земельного участка.

Оценка стоимости земельного участка различаются нормативная и рыночная стоимости земельного участка. Оценщик имеет дело, прежде всего, не с нормативной ценой земли, а с рыночной, складывающейся не в последнюю очередь под влиянием спроса и предложения. При оценке рыночной стоимости земельного участка необходимо определить состав оцениваемых прав на него. Частная собственность признается лишь для участков со следующими условиями использования:

- индивидуальное (жилищное) строительство;
- крестьянское (фермерское) хозяйство;
- личное подсобное, садоводческое или дачное хозяйство;
- приватизированные участки под предприятиями

Для оценки рыночной стоимости земельного участка необходимо иметь следующую информацию:

- титул собственности и регистрационные данные по земельному участку;
- физические характеристики участка (топография, инженерно-геологические, гидрогеологические характеристики участка, экологические параметры и т.д.);
- данные о взаимосвязи участка с окружением;
- экономические факторы, характеризующие участок (например, характер экономического развития района и т.д.).

Оценка рыночной стоимости участков осуществляется следующими основными методами:

• методом техники остатка для земли;

• методом средневзвешенного коэффициента капитализации;

• методом сравнения продаж;

• методом разбиения;

• методом капитализации;

• методом валового рентного мультипликатора.

На сегодняшний день в большинстве случаев объектом оценки является не абсолютное (полное) право собственности на земельный участок, а лишь право пользования долгосрочной арендой. Соответственно рыночным выражением этого оцениваемого права является уже не рыночная (продажная) стоимость земельного участка, а рыночная стоимость права долгосрочной аренды.

Оценка стоимости зданий и сооружений

Прежде чем перейти к оценке стоимости зданий и сооружений, оценщик должен не только ознакомиться с технической документацией, но и осуществить осмотр зданий и сооружений. Это позволит ему составить подробное описание объекта оценки, где будут даны характеристики внешних и внутренних конструкций, инженерных систем.

Оценка восстановительной стоимости или стоимости замещения осуществляется:

• методом сравнительной единицы (разрабатываются нормативы затрат на строительные работы, умножаются на площадь или объем оцениваемого объекта, вносятся поправки на особенности оцениваемого объекта);

• методом поэлементного расчета (разбивка здания на отдельные компоненты и расчет расходов, требуемых для установки конкретного компонента в строящемся здании на дату оценки);

• индексным способом оценки (балансовая стоимость объекта умножается на соответствующий индекс для переоценки основных фондов).

Определение износа зданий и сооружений.

После определения полной стоимости восстановления или замещения из полученной величины вычитается износ для расчета остаточной стоимости объекта. Понятие «износ», используемое оценщиками, и понятие «износ», используемое бухгалтерами, отличаются друг от друга.

Термин «износ» в теории оценки понимается как утрата полезности объекта, а, следовательно, и его стоимости по различным причинам, в связи с физическим разрушением, функциональным и внешним устареванием, а не только вследствие фактора времени. Этот термин в ином смысле употребляется в бухгалтерском

учете, где под износом понимается механизм переноса издержек на себестоимость продукции на протяжении нормативного срока службы объекта.

Физический износ - уменьшение стоимости имущества, вследствие потери его элементами своих первоначальных свойств.

Функциональный износ - уменьшение стоимости имущества, вследствие потери способности использоваться по своему прямому назначению.

Внешний износ вызывается изменениями по отношению к оцениваемому объекту факторов: «старение» окружения, изменения экологических условий, изменение ситуации на рынке, изменение финансовых и законодательных условий и т. д.

В практике оценки применяется несколько методов определения износа зданий и сооружений:

- метод срока жизни;
- метод разбиения;

применение сравнительного метода

Сравнительный или рыночный подход - совокупность методов определения стоимости предприятия или его собственного капитала, в рамках которого используется один или более методов, основанных на сравнении данного предприятия с аналогичными уже проданными капиталовложениями.

Данный подход основывается на предпосылке, что стоимость любого имущества зависит от цен, которые сложились к настоящему моменту на аналогичное или схожее имущество.

Согласно сравнительному подходу стоимость объекта определяется ценами предложений или недавних сделок купли-продажи схожих по своим характеристикам (сравнимых) объектов, после внесения к этим ценам поправок, компенсирующих отличия между оцениваемым и сравнимым объектом.

Особенностью сравнительного подхода к оценке является ориентация итоговой величины стоимости, с одной стороны, на рыночные цены купли-продажи акций, принадлежащих сходным компаниям, с другой стороны, на фактически достигнутые финансовые результаты.

Особое внимание уделяется:

теоретическому обоснованию сравнительного подхода, сфере его применения, особенностям применяемых методов;

критериям отбора сходных предприятий;

характеристике важнейших ценовых мультипликаторов и специфик их использования в оценочной практике;

основным этапам формирования итоговой величины стоимости;

выбору величин мультипликаторов, взвешиванию промежуточных результатов, внесению поправок.

Сравнительный подход к оценке бизнеса предполагает, что ценность активов определяется тем, за сколько они могут быть проданы при наличии достаточно сформированного финансового рынка. Другими словами, наиболее вероятной величиной стоимости оцениваемого предприятия может быть реальная цена продажи аналогичной фирмы, зафиксированная рынком.

Теоретической основой сравнительного подхода, доказывающей возможность его применения, а также объективность результативной величины, являются следующие базовые положения:

1. Оценщик использует в качестве ориентира реально сформированные рынком цены на аналогичные предприятия (акции). При наличии развитого финансового рынка фактическая цена купли-продажи предприятия в целом или одной акции интегрально учитывает многочисленные факторы, влияющие на величину стоимости собственного капитала предприятия. К таким факторам можно отнести соотношение спроса и предложения на данный вид бизнеса, уровень риска, перспективы развития отрасли, конкретные особенности предприятия и т.д. Это в конечном счете облегчает работу оценщика, доверяющего рынку;

2. Сравнительный подход базируется на принципе альтернативных инвестиций. Инвестор, вкладывая деньги в акции, покупает, прежде всего будущий доход. Производственные, технологические и другие особенности конкретного бизнеса интересуют инвестора только с позиции перспектив получения дохода. Стремление получить максимальный доход на размещенные инвестиции при

адекватном риске и свободном размещении капитала обеспечивает выравнивание рыночных цен;

3. Цена организации отражает ее производственные и финансовые возможности, положение на рынке, перспективы развития. Следовательно, в аналогичных предприятиях должно совпадать соотношение между ценой и важнейшими финансовыми параметрами, такими, как прибыль, дивидендные выплаты, объем реализации, балансовая стоимость собственного капитала. Отличительной чертой этих финансовых параметров является их определяющая роль в формировании дохода, получаемого инвестором.

В зависимости от целей, объекта и конкретных условий оценки сравнительный подход предполагает использование трех основных методов:

метод компании-аналога (метод рынка капитала);

метод сделок (метод продаж);

метод отраслевых коэффициентов (метод отраслевых соотношений).

Метод компании-аналога, или метод рынка капитала - основан на использовании цен, сформированных открытым фондовым рынком. Таким образом, базой для сравнения служит цена на единичную акцию акционерных обществ открытого типа. Следовательно, в чистом виде данный метод используется для оценки миноритарного пакета акций.

Метод сделок, или метод продаж - ориентирован на цены приобретения предприятия в целом либо контрольного пакета акций. Это определяет наиболее оптимальную сферу применения данного метода оценки предприятия или контрольного пакета акций.

Метод отраслевых коэффициентов, или метод отраслевых соотношений - основан на использовании рекомендуемых соотношений между ценой и определенными финансовыми параметрами. Отраслевые коэффициенты рассчитаны на основе длительных статистических наблюдений специальными исследовательскими институтами за ценой продажи предприятия и его важнейшими производственно-финансовыми характеристиками. В результате обобщения были разработаны достаточно простые формулы определения

стоимости оцениваемого предприятия. Например, цена бензозаправочной станции колеблется в диапазоне 1,2 - 2,0 месячной выручки. Цена предприятия розничной торговли формируется следующим образом: 0,75 - 1,5 величины чистого годового дохода увеличивается на стоимость оборудования и запасов, которыми располагает оцениваемое предприятие; консалтинговые фирмы стоят примерно 0,5 величины годовой выручки и т.д.

Глава2. Анализ деятельности предприятия и оценка его рыночной стоимости на примере ООО «Лента».

2.1. Краткая характеристика деятельности предприятия

Компания ООО «Лента» крупнейшая сеть розничной торговли была основана в 25 октября 1993 года. Именно тогда был открыт первый магазин-склад в торговом формате cach & carry по адресу: г. Санкт-Петербург ул. Замшина, д. 27/1, где работали всего 2 кассовых аппарата. В первую очередь магазин- склад был рассчитан на оптового покупателя: владельцев кафе, ресторанов, мелкорозничных продавцов. Ассортимент состоял в основном из кондитерских изделий, алкогольной продукции, самых популярных сортов чая и кофе. С самого начала основным преимуществом «Ленты» были низкие цены.
За несколько лет бизнес компании значительно вырос и уже в 1996—1997 гг. были открыты два небольших магазина «Лента», более перспективных в плане своего месторасположения, на Тихорецком и Ленинском проспектах. Магазин «Лента» на Тихорецком проспекте очень запомнился петербуржцам. Он быстро приобрел популярность не только среди оптовых, но и розничных покупателей.
«Лента» одной из первых начала торговлю в формате cach & carry, что дословно в переводе на русский язык означает «ЗАПЛАТИ И ЗАБИРАЙ». Такой формат предусматривает низкие цены для покупателей при минимальных издержках на обработку товара. Это своего рода конвейерная лента, когда все процессы четко налажены, и в цепи взаимодействия нет лишних звеньев. В магазине ничто не должно удорожать товар, поступающий напрямую от производителя или официального дистрибьютора. Именно в связи с таким представлением руководства о современной и эффективной торговле родилось название для магазинов «Лента».
«Лента» стала первой российской компанией, которая начала формировать культуру оптовой торговли по западным образцам. Все больше розничных покупателей приезжали в магазины, чтобы совершить оптовые закупки для дома и семьи. «Ленте» очень скоро вновь потребовалось расширение ассортимента и торговых площадей.

1999 г. — знаменательный год в истории компании. Руководство принимает решение о создании в Санкт-Петербурге сети принципиально новых торговых комплексов под брендом «Лента». Происходит реорганизация: старые магазины

закрываются в пользу строительства первого торгового комплекса будущей сети «Лента», открытие которого состоялось 15 сентября 1999 года по адресу г. Санкт-Петербург проспект Энергетиков, д. 16. Его торговая площадь составляла около 2 700 кв. метров, контрольно-кассовая линейка состояла из 14 касс. К этому времени в Петербурге у «Ленты» уже достаточно много постоянных покупателей, как оптовых, так и розничных. Открытие более просторного, по сравнению с предыдущими магазинами, торгового комплекса, расширение ассортимента и появление на полках непродовольственных товаров при сохранении самых низких цен по городу очень быстро прибавило популярности среди горожан. Реклама была не нужна — покупатели сами знали, где найти выгоду. 30 июня 2008 года в г. Набережных Челнах по адресу: Автозаводской проспект, д. 62 распахнул свои двери новый торговый комплекс «Лента». Магазин общей площадью около 12 000 кв.м. стал первым комплексом сети в Республике Татарстан.

В настоящее время в различных регионах России работает 39 гипермаркетов сети «Лента». Из них 14 — в Санкт-Петербурге, четыре — в Новосибирске, по два магазина открыты в Нижнем Новгороде, Краснодаре и Омске, по одному торговому комплексу расположены в Астрахани, Барнауле, Великом Новгороде, Волгограде, Петрозаводске, Тольятти, Тюмени, Рязани, Набережных Челнах, Саратове, Пензе, Новороссийске, Череповце, Ростове-на-Дону и Пскове. Постоянными покупателями гипермаркетов сети «Лента» сегодня являются свыше 3 млн. человек, и это число с каждым днем увеличивается.

-Основным видом деятельности компании является: реализация товара в короткие сроки, высокого качества и по низким ценам.

Миссия Общества -Мы работаем для того, чтобы люди в нашей стране жили лучше и богаче, сохраняя свои деньги каждый день.

Целью компании «Лента» являются:

Ежедневное удовлетворение покупателя - есть цель, которой мы всегда должны следовать. Думать так, как думает покупатель; делать так, как он хочет, чтобы мы делали; предлагать то, что он пожелает. Единственный ресурс нашего

развития - это посетитель Ленты, который снова и снова приходит к нам. Самые низкие цены «Лента - лидер в области цен. Так было, так есть и так будет. Мы всегда будем предлагать нашим клиентам больше товара за меньшие деньги». Только высокое качество продаваемых товаров.

«Мы должны гарантировать любому из покупателей высокие стандарты гигиены и безопасности товаров, качество которых не подлежит никакому сомнению».

Бережливое отношение к тратам:«Каков бы ни был успех компании, мы должны думать о расходах. Каждый рубль, который мы тратим бездумно, поднимает цены для наших покупателей. Мы должны иметь минимум издержек на единицу проданного товара в стране».

Для достижения указанной цели предприятие выполняет следующие задачи: Высокоэффективная логистика и огромные площади позволяют ежедневно принимать сотни фур, приходящих от самых разных производителей и дистрибьюторов, и без промежуточных складов разгружать товар практически непосредственно в торговый зал (опыт Wal-Mart).

Четко отлаженные технологические процессы в торговом зале и собственно продажи, огромное количество сканеров, оптоволоконных и онлайновых систем, широкое использование баз данных — все это взаимоувязанные звенья технологической цепи, обеспечивающей эффективность работы. Предприятие поощряет повышению дисциплины и производительности труда.

Наши сотрудники - самое важное, что есть у нас в фирме. Если мы хотим, чтобы покупатель ушел довольным, мы должны думать о том, что это может сделать только довольный сотрудник фирмы. Нет ничего более ценного в компании, чем люди, которые в ней работают.

Уважение к каждому - мы уважаем все точки зрения работающих в Ленте, все должности, конструктивную критику и дружелюбные отношения в фирме. Любой сотрудник может обратиться с просьбой о помощи к любому из нас и должен быть услышан. Свобода и взаимное доверие не могут быть ограничены никем и ничем. Только командная работа!

Никто из нас в отдельности не справится с решением задачи всемерного удовлетворения потребностей наших клиентов. Только в результате совместной работы, только плечом к плечу мы можем сделать это. Ежедневно учиться и развиваться!

Ничто не стоит на месте. Мы приветствуем образование, рост и повышение квалификации наших людей. Компания не может расти, если не растут люди, которые в ней работают.

Новаторство и новые идеи - двигатели роста Ленты. Сегодня не будет так, как было вчера. Завтра не будет так, как было сегодня. Если мы не внедрим что-то новое, за нас это сделают конкуренты. Любая инициатива, исходящая от любого сотрудника, должна быть поддержана и услышана. И всегда одним из приоритетов предприятия была и остается забота о людях труда, трудовом коллективе, насчитывающем сегодня 300 человек. На предприятии большое внимание уделяется культурному отдыху работников. Культурно-массовые, спортивные мероприятия, конкурсы профмастерства и художественной. Самодеятельности - неотъемлемая часть жизни коллектива. Организационный принцип деления по производственному признаку, лежащий в основе структурно-функционального устройства ООО «Лента» является адекватным, для данного предприятия. Существующее структурно-функциональное устройство позволяет предприятию достаточно оперативно реагировать на изменения внешней среды. Используемое структурно-функциональное устройство предприятия ООО «Лента» адекватно применяемым здесь технологическим процессам. На наш взгляд, степень экономичности существующего структурно-функционального устройства предприятия высока. Структура предприятия соответствует получаемым доходам. Количество уровней управления является вполне оптимальным, так как каждый выполняет возложенные на него конкретные функции, все уровни управления являются необходимыми. Распределение властных полномочий по существующим уровням позволяет вести эффективную управленческую деятельность, обеспечивает оперативное владение информацией и обстановкой, что способствует своевременности и правильности принятия управленческих решений.

Выбор организационно- правовой формы в виде Общества с ограниченной ответственностью представляется наиболее разумным. Так как является наиболее привлекательной для учредителей, поскольку снижает степень риска. Система производственного менеджмента организации максимально отвечает требованиям научных подходов менеджмента.

В основе системы менеджмента организации ООО «Лента» положен системный функционально-целевой подход. Подсистемы менеджмента предприятия: подсистема линейного руководства, все функциональные и целевые подсистемы, подсистемы обеспечения управления . Подсистема линейного руководства включает всех линейных руководителей: директора организации, начальников участков, а также соответствующих линейных руководителей и их заместителей.

Функциональные подсистемы системы управления обеспечивают выполнение конкретных функций управления для достижения целей всех сфер деятельности магазина. Целевые подсистемы обеспечивают комплексность управления для достижения главной цели деятельности организации путем интеграции и координации выполнения конкретных функций подсистемы линейного руководства, функциональных и обеспечивающих подсистем системы управления. К целевым относятся подсистемы; управления выполнением плана производства и поставок продукции (оказания услуг); управления качеством продукции; управления трудовыми, финансовыми, материальными ресурсами; управления развитием производства; управления развитием системы управления; управления социальным развитием организации; управления охраной окружающей среды.

Все функциональные подсистемы можно сгруппировать в три комплексные подсистемы данные функциональных подсистем приведены ниже в таблице №3

Управление экономической деятельностью	Управление внешнехозяйственной деятельностью	Управление персонала
Управление	Управление внешней	Управление

перспективным технико-экономическим планированием	кооперацией и комплектацией	планированием и маркетингом персонала
Управление текущим технико-экономическим планированием		Управление наймом и учета персонала
Управление финансовой деятельностью	Управление сбытовой деятельностью	Управление трудовыми отношениями
Управление бухгалтерским учетом и отчетностью		Управление условия труда
Управление экономическим анализом		Управление развитием персонала
Управление ценными бумагами и собственностью		Управление социальным развитием

Состав целевых подсистем может меняться в зависимости от требований реализации и внешней среды организации. Так, в период реконструкции может быть создана целевая подсистема управления реконструкцией организации и соответствующее подразделение (отдел реконструкции). По окончании реконструкции такая подсистема прекращает свое существование и т. п.

2.2.Этапы процесса оценки стоимости предприятия

Оценка стоимости предприятия - сложный и трудоемкий процесс, состоящий из следующих стадий:

а) заключение договора на проведение оценки, включающего задание на оценку;

б) сбор и анализ информации, необходимой для проведения оценки;

в) применение подходов к оценке, включая выбор методов оценки и осуществление необходимых расчетов;

г) согласование (обобщение) результатов применения подходов к оценке и определение итоговой величины стоимости объекта оценки;

д) составление отчета об оценке.

Каждая стадия в свою очередь состоит из нескольких этапов: идентификация предприятия, выявление предмета оценки, определение даты оценки, формировка целей и функций оценки, определение вида стоимости, ознакомление заказчика с ограничительными условиями. При идентификации предприятия указывается его полное и сокращенное название, организационно-правовая форма, место его регистрации, местоположение, отрасль производства, основные виды выпускаемой продукции и пр.

Предмет оценки - это вид имущественных прав, которые оцениваются: права собственности на предприятие, права на материальные активы предприятия, права на акционерный капитал акционерного общества, долю участника в уставном капитале предприятия, права на пакет акций предприятия или какой-либо интерес иной.

Определение даты оценки, или момента времени на который выполняется оценка. Это может быть дата продажи предприятия, дата его осмотра, дата судебного разбирательства, связанная с разделением имущественного комплекса, и другие случаи.

Определение цели оценки и вида стоимости - важный этап от которого зависит выбор методики проведения оценки. Например, методы, используемые для оценки предприятия в целях налогообложения, могут значительно отличаться от тех, которые применяются в целях его ликвидации.

Предварительный осмотр предприятия и заключение договора на оценку

Эта стадия состоит из следующих этапов: предварительный осмотр предприятия и знакомство с его администрацией, определение исходной информации и источников информации, определение состава группы экспертов-оценщиков, составление задания на оценку и календарного плана, подготовка и подписание договора на оценку.

Данную стадию оценки можно разбить на следующие этапы: сбор и систематизация общих данных, сбор и анализ специальных данных, анализ наилучшего и наиболее эффективного использования.

Самый распространенный способ представления общих данных - это разбивка их на подразделы, касающиеся сектора рынка, на котором функционирует предприятие, вида продукции, цен на нее, местоположения предприятия (данные о городе, районе, где расположено предприятие), финансового и технико-экономического состояния оцениваемого предприятия и т.д. Преимущество данного способа представления собранных данных заключается в том, что, собрав и систематизировав информацию один раз, в дальнейшем ее можно использовать для проведения оценок других предприятий.

Кроме общих необходимо собрать ещё специальные данные, к которым можно отнести данные о предприятии и сопоставимых продажах. Данные о предприятии включают в себя информацию о документах, удостоверяющих право собственности, состав участников предприятия, их доли в уставном капитале, информацию об использовании земельного участка, зданий и сооружений, расположенных на этом участке, включая финансово-экономические и технические характеристики предприятия, физические характеристики зданий и сооружений и т.д.

В настоящее время в России рынок, связанный с оценочной деятельностью, развивается, поэтому сбор информации для оценки предприятия является наиболее трудоемкой частью всего процесса оценки.

Определив виды данных, необходимых для оценки, важно выявить источники их получения.

Анализ конъюнктуры рынка

Конъюнктура рынка (рыночная конъюнктура) - ситуация на рынке, сложившаяся на данный момент или за какой-то промежуток времени под воздействием совокупности условий [23, с. 78].

Постоянно действующие факторы конъюнктуры: - научно-технический процесс, влияние монополий, вмешательство государства, инфляция, сезонность и

др. Непостоянные (стихийные) факторы конъюнктуры: социальные конфликты, стихийные бедствия, политические кризисы и др.

Важнейшим элементом методологии анализа и прогноза рыночной конъюнктуры является установление активности и характера действия циклических факторов, определение фазы цикла, сроков перехода цикла в следующую фазу и его динамики в перспективе. Цикличность рынка -постоянные краткосрочные и долгосрочные колебания рынка, связанные с глубинными экономическими и социальными процессами. Экономический цикл содержит фазы подъема, высокой конъюнктуры (бум), спада (рецессия) и низкого уровня экономической активности (депрессия). Подобный цикл длится от 3 до 5 лет.

Изучение конъюнктуры осуществляется с помощью показателей, позволяющих количественно оценить происходящие на рынке изменения и определить тенденции в развитии конъюнктуры, т.е. составить прогноз.

В число этих показателей входят:

Данные о промышленном производстве: валовой внутренний продукт, индекс физического объема промышленной продукции, использование производственных мощностей, индекс цен производителей, расходы на капитальное строительство, заказы на товары длительного пользования и прочие товары, уровень безработицы. Данные о промышленном производстве дают возможность судить о конкурентоспособности той или иной страны на мировом рынке или той или иной отрасли промышленного производства.

Динамика капиталовложений. Анализ динамики капиталовложений позволяет сделать вывод о том, как в дальнейшем будет развиваться производство. Если объем инвестиций в ту или иную отрасль увеличивается, значит спрос на ее продукцию находится на высоком уровне, поступление заказов растет и производство, скорее всего будет расширяться. И наоборот, если капиталовложения сокращаются – спрос снижается, что может привести к свертыванию производства.

Сведения о заказах — показатель, позволяющий оценить загрузку производственных мощностей на перспективу.

Показатели по труду (средняя продолжительность рабочей недели, уровень безработицы, фонд заработной платы.

Показатели внутреннего товарооборота (обороты) розничной торговли, индексы стоимости жизни, данные о движении товарных запасов, размеры продаж в кредит, информация о внутренних перевозках грузов и т.д.). Данные показатели особенно важны при изучении конъюнктуры рынков товаров потребительского назначения. Обороты розничной торговли являются одним из важнейших конъюнктурных показателей, дающих возможность оценить изменения в платежеспособном спросе населения.

Показатели внешней торговли (объем и географическое распределение экспорта и импорта, дефицит торгового баланса). Практически все изменения, которые претерпевает экономика страны в ходе цикла воспроизводства, находят отражение в динамике и структуре внешней торговли. Рост промышленного производства сопровождается увеличением внешнеторговых оборотов, а за кризисным спадом в сфере производства следует сокращение внешней торговли.

Данные, характеризующие положение в кредитно-денежной сфере (эмиссия ценных бумаг, курс акций, учетный процент, валютный курс, количество денег в обращении, показатели движения банковских депозитов и т.д.).

Цены (средние цены по товарным группам, индекс цен производства, индекс потребительских цен, индекс-дефлятор).

Цены являются одним из важнейших показателей, в динамике и колебаниях которого отражаются изменения многих других данных. Анализ движения товарных цен необходим как для полной характеристики состояния экономики в целом, так и при изучении положения конъюнктуры на каком-либо товарном рынке.

Этапы процесса оценки бизнеса

В процессе оценки стоимости бизнеса можно выделить три основных этапа (и семь более мелких):

1. Подготовительный этап.

2. Оценочный этап.

3. Заключительный этап.

Подготовительный этап

1. Выбор вида стоимости и методов оценки.

Первым этапом проведения оценки бизнеса является определение искомой стоимости в соответствии с существующими видом стоимости бизнеса. Затем, когда определен необходимый видов стоимости бизнеса, определяются необходимые для оценки компании методы, наиболее подходящие в данном конкретном случае.

2. Подготовка информации для проведения оценки.

В соответствии с определенными методами оценки определяется набор и объем необходимой информации. Информация может черпаться из нескольких источников, как то: оцениваемая компания, фондовый рынок, различная статистическая информация, маркетинговые исследования и т.д.

При проведении оценки бизнеса необходимо использовать ретроспективную учетную информацию (бухгалтерскую отчетность) и текущие финансово-экономические показатели компании. Время учета используемых данных и момент оценки между собой не согласованы. Расхождение данных во времени создает условия для появления в них различного рода искажений. Среди них можно назвать: изменение стандартов учета исходных данных, деноминация денежных единиц, колебания курса валют, структурные изменения цен и др. Эти несоответствия порождают проблему корректировки всей используемой финансовой и бухгалтерской отчетности с целью приведения их к общему временному эталону, в роли которого выступает момент оценки.

3. Приведение финансовой отчетности к единой основе.

В пределах государственной системы бухгалтерского учета компания всегда имеет свободу выбора методов ведения бухгалтерского учета. Этот выбор закрепляется в приказе "Об учетной политике предприятия" сроком на один год и может изменяться в течение ряда лет. Принцип составления бухгалтерской отчетности не требует отражения реальной рыночной стоимости тех или иных

активов предприятия. В такой ситуации компании предпочитают использовать те методы ведения бухгалтерского учета, которые позволят минимизировать налоги.

Оценка бизнеса требует получения стандартизированных данных, отражающих реальное рыночное и экономическое положение фирмы. Вследствие этого используемую бухгалтерскую отчетность компании необходимо привести к единому стандарту учета.

4. Корректировка используемой информации на инфляцию.

Оценка предприятия должна базироваться на реальных (очищенных от влияния инфляции) значениях используемых показателей. В условиях значительного изменения цен учетные значения стоимостных показателей существенно отличаются от их реальных значений. Таким образом, использование учетных данных требует их корректировки с учетом динамики цен, т.е. инфляции (или дефляции) и структурного изменения цен. Однако в современных условиях экономики РФ основным является искажающее влияние инфляции.

В теории финансового менеджмента существуют два альтернативных пути корректировки (очищения) показателей на влияние инфляции:

прямая корректировка активов и денежных сумм на значения инфляционных показателей;

учет влияния инфляции на активы и денежные суммы посредством включения в процедуру дисконтирования инфляционных показателей.

Различия в значении итоговых показателей при использовании указанных подходов являются незначительно мелкими в промышленно развитых странах с устоявшимся рынком и нормальным темпом инфляции. В странах с большими темпами инфляции или гиперинфляцией появляются различия в значениях итоговых показателей в зависимости от выбора того или иного подхода корректировки на инфляцию. При проведении оценки в РФ предпочтительнее использование методов, основанных на прямой корректировке денежных сумм на значения инфляционных показателей.

5. Оценка финансового положения компании

В процессе оценки бизнеса возникает необходимость предварительной проверки его финансового положения. Такая проверка позволяет получить важные справочные сведения об оцениваемой компании и выполнить расчет значений корректировочных показателей, необходимых для нахождения конечной стоимости бизнеса.

Для оценки финансового положения компании необходимо выбрать модель, позволяющую:

учитывать выбранную модель корректировки показателей на влияние инфляции;

отражать финансовое положение компании на момент оценки;

установить соответствие финансового состояния требованиям экономической безопасности компании;

определить излишек (дефицит) оборотного капитала компании.

Методика оценка финансового положения компании для целей оценки бизнеса может быть основана на одном из трех основных подходов.

Первый подход предполагает организацию дифференцированного учета всех долговых обязательств по срокам их погашения. Параллельно устанавливается интенсивность будущих денежных поступлений и проверяется их достаточность на отдельные моменты времени. Такой подход основан на использовании первичной информации по финансовым потокам. Систематизация этих сведений весьма трудоемка и реально осуществима только в компаниях, ведущих управление финансовыми потоками.

Второй подход основан на использовании специального баланса ликвидности, который позволяет устанавливать финансовое положение компании. При составлении баланса ликвидности все статьи бухгалтерского баланса перегруппировываются в зависимости от скорости их оборота. Сопоставляя части активов, реализуемых к определенному сроку, с частями пассивов, которые к этому же сроку должны быть оплачены (погашены), устанавливается величина платежного излишка или платежного дефицита на определенный момент.

Третий подход основан на использовании показателей, вычисляемых на основе сравнения объема отдельных средств и источников, сложившихся по состоянию на

конкретный момент времени. Это могут быть показатели ликвидности, показатели финансовой зависимости или автономии, показатели финансовой устойчивости и т.д.. Практическое использование любого варианта показателей связано с установлением критического уровня, позволяющего классифицировать финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности. Поскольку показатели служат лишь индикаторами и не позволяют прямо устанавливать степень платежеспособности, то этот метод не гарантирован от отсутствия ошибок. Однако в большинстве случаев он позволяет получить правильный диагноз истинного финансового положения предприятия, имеющий достаточную точность для его включения в последующую процедуру оценки предприятия. Также к достоинствам этого метода следует отнести высокую степень формализованности.

6. Оценка рисков компании

Для целей оценки бизнеса риск следует определить как степень неопределенности, связанной с получением ожидаемых в будущем доходов, иными словами, это опасность недостижения (отклонения) планируемого объема ожидаемых будущих доходов или риск нереализации прогноза.

При определенном уровне ожидаемых будущих доходов рынок заплатит за бизнес больше в том случае, если вероятность этих доходов выше. Другими словами, при определенном уровне ожидаемой будущей прибыли (или денежного потока, дивидендов и т.п.) чем ниже риск, тем выше текущая стоимость бизнеса.

Существует два подхода к трактовке элементов риска при проведении оценки:

проведение понижающей корректировки ожидаемого будущего потока (прибыли, денежного потока, дивидендов и т.п.) с тем, чтобы отразить эту неопределенность;

учет риска путем использования более высокой ставки дисконта при оценке ожидаемого потока с тем, чтобы отразить требуемую доходность как вознаграждение за риск.

7. Оценочный этап.

Проводится выполнение необходимых расчетных процедур, предусмотренных избранными методами оценки бизнеса

8. Заключительный этап.

Вынесение итоговых поправок.

В любом случае, вне зависимости от того, предпринимается ли попытка составить прогноз на будущее, или же за основу берутся ретроспективные данные, оценка бизнеса опирается на ряд ключевых переменных. Их относительная важность может быть различной в зависимости от конкретной ситуации, но во многих случаях на заключение о стоимости влияет такие внутренние переменные как:

размер оцениваемой доли (мажоритарная или миноритарная);

наличие голосующих прав;

ликвидность компании (пакета);

положения, ограничивающие права собственности;

специальные привилегии;

финансовое положение оцениваемого объекта;

и др.

Более того, следует учесть, что сумма стоимостей всех отдельных пакетов акций может отличаться от стоимости предприятия, взятого как целое. В большинстве случаев сумма стоимостей отдельных пакетов меньше стоимости всего бизнеса, как если бы оно было приобретено одним покупателем. Компания, оцениваемая как единое целое, имеет иную стоимость, поскольку последняя сопряжена с иными правами и интересами, чем сумма всех интересов, взятых на миноритарной основе.

9. Составление отчета об оценке бизнеса

Составление отчета об оценке бизнеса регулируется Федеральным стандартом оценки № 3.

При составлении отчета об оценке оценщик должен придерживаться следующих принципов:

в отчете должна быть изложена вся информация, существенная с точки зрения стоимости объекта оценки (принцип существенности);

информация, приведенная в отчете об оценке, использованная или полученная в результате расчетов при проведении оценки, существенная с точки зрения стоимости объекта оценки, должна быть подтверждена (принцип обоснованности);

содержание отчета об оценке не должно вводить в заблуждение пользователей отчета об оценке, а также допускать неоднозначного толкования (принцип однозначности);

состав и последовательность представленных в отчете об оценке материалов и описание процесса оценки должны позволить полностью воспроизвести расчет стоимости и привести его к аналогичным результатам (принцип проверяемости);

отчет об оценке не должен содержать информацию, не использующуюся при проведении оценки при определении промежуточных и итоговых результатов, если она не является обязательной согласно требованиям федеральных стандартов оценки и стандартов и правил оценочной деятельности, установленных саморегулируемой организацией, членом которой является оценщик, подготовивший отчет (принцип достаточности).

Копия отчета об оценке должна храниться оценщиком с даты составления отчета в течение общего срока исковой давности, установленного законодательством Российской Федерации.

Отчет об оценке должен быть пронумерован постранично, прошит, подписан оценщиком или оценщиками, которые провели оценку, а также скреплен личной печатью оценщика, осуществляющего оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой, или печатью и подписью руководителя юридического лица, с которым оценщик или оценщики заключили трудовой договор.

Требования к составлению отчета об оценке, проводимой для специальных целей и отдельных видов объектов оценки, могут дополнять требования настоящего федерального стандарта оценки и устанавливаются соответствующими федеральными стандартами оценки отдельных видов объектов оценки либо оценки для специальных целей.

2.3. Анализ перспектив развития предприятия

Развитие теоретического менеджмента позволяет подбирать адекватные модели для реализации стратегии организационного развития. В данной работе предлагается строить механизмы реализации стратегий развития на основе сбалансированной системы показателей. Как показали многие исследования, сбалансированная система показателей, при соответствующем подборе целей и показателей разъясняет базовую стратегическую ориентацию компании и представляет ее в измеримом виде. При этом сбалансированная система показателей делает свой вклад в улучшении системы мотивации, поскольку сформулированные для сотрудников цели влияют на их поведение.

При правильном подборе и детализации целей до уровня задач сотрудники начинают понимать свой вклад в достижении стратегических целей компании, тем самым повышается вероятность реализации разработанной стратегии.

Понимание этого тезиса способствовало смещению акцентов, изложенных в первоначальной версии концепции: вместо структурированного списка показателей в центре внимания оказываются стратегические цели компании и их представление, при этом, следует учесть влияние ресурсов, компетенций и рутин на формирование стратегических элементов конкурентоспособности, а также способы разработки и реализации стратегических решений.

Рассмотренный выше подход к организации производственного менеджмента развития был опробован на примере предприятия данные приведены ниже в таблице №4

Сбалансированная система показателей для концептуальной модели производственного менеджмента ООО «Лента

Перспектива «финансы»	Перспектива «рынка»	Перспектива «процессы»	Перспектива «потенциал»
Рост объема продаж	Улучшить качество продаваемого	Улучшить рутинизацию рабочих процессов	Создать стратегическую архитектуру

	товара		
Стабилизировать денежный поток	Определит ключевых клиентов	Ввести систему внутренней и внешней стандартизации	Внедрить экспедиционный маркетинг
Снижение затрат	Сформировать модель взаимоотношений с контрагентами	Повысить эффективность инновационных проектов с патентной работы	Сформировать портфель стратегических проектов
Обеспечение ликвидности	Увеличить долю рынка	Повысить производительность труда	Изменить организационную структуру
Увеличение добавленной стоимости	Реализовать стратегию привлечения постоянных клиентов	Снизить время выполнения заказов	Сформировать систему ключевых компетенций и рутин
Повысить отдачу от инновации	Организовать процесс сервисного фирменного обслуживания	Кардинально усилить маркетинг	Улучшить организационную культуру
Диверсифицировать источники капитала	Повысить популярность магазина	Оптимизировать процесс сбыта	Усилить инструменты стратегического планирования
Увеличить прибыль	Улучшить имидж	Создать гибкую систему изменений	Улучшить процесс согласования целей

Не допускать убытков	Организовать постоянные рекламы	Ускорить время выполнения процессов	Создать систему организационного обучения

Анализ показал, что снижение результатов и показателей деловой активности организации является следствием не только неэффективного менеджмента, но и ухудшением рыночной конъюнктуры рынка. Здесь мы понимаем конъюнктуру как совокупность условий, определяющих конкретную экономическую ситуацию на рынке на данный момент времени.

Степень соответствия менеджмента ООО «Лента» стратегии организационного развития изучалась группой экспертов в составе: специалистов по производственному управлению и инновационному менеджменту, д.э.н., профессором И. Межовым, к.т.н., доцентом В. Новиковым, к.т.н., доцентом С. Новоселовым, совместно с генеральным директором ООО «Лента», технический директором, начальником отдела кадров, помощником по связям. Был разработан опросный лист, на содержащиеся в котором вопросы ответили все основные специалисты не ниже начальников отделов. Основная концепция опросного листа состоит в том, что способность к организационному развитию прямо зависит от инновационного потенциала, который в соответствии представляет собой совокупность:

— «продуктов, находящихся на разных стадиях разработки, освоения или расширения производства; возможностей финансовых, технологических, производить и совершенствовать продукцию по низким ценам.

— умений организовать продажу товаров лучших, чем у конкурентов, наиболее полно соответствующим на стоящим и будущим требованиям покупателей, своевременную за мену продуктов, не пользующуюся спросом".

Инновационный потенциал предприятия является интегральной системной характеристикой, отражающей способность предприятия генерировать и эффективно реализовывать инновационные продукты, определяющие его стратегическую конкурентоспособность.

Цели анализа инновационного потенциала:

1. Разработка рекомендаций по формированию стратегий организационно-инновационного развития предприятия.

2. Определение негативных и препятствующих факторов в организации инновационных процессов на предприятиях и выработка рекомендаций по их устранению.

3. Разработка управленческих решений по принятию инвестиционных проектов и программ в рамках стратегий организационного развития предприятия.

Задачи анализа инновационного потенциала:

— Определение уровня инновационной восприимчивости предприятия;

— Определение уровня инновационной активности предприятия;

— Оценка конкурентоспособности и эффективности инновационных продуктов предприятия.

Основные индикаторы для оценки инновационного потенциала выбирались с учетом имеющихся исследований, в частности, работ которые были дополнены важными, на наш взгляд характеристиками, отражающими системно-интеграционную сущность организационного развития:

— эффективность организации и управления инновационного производства;

— готовность персонала предприятия к инновационной деятельности;

— экономические показатели инновационной деятельности предприятия;

— структура затрат на операционную и инновационную деятельность, доля затрат на обучение персонала и формирование человеческого капитала.

Интегральными оценками выступили:

— инновационная восприимчивость — степень готовности (стремление и возможности) предприятия к разработке и реализации инновационного проекта (проектов) или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций;

— конкурентоспособность предприятия — области преимуществ предприятия по следующим направлениям: конкурентоспособность продукции, наличие ассортимента и т. д.

На основе обследования инновационной деятельности инновационный потенциал предприятия был оценен как достаточно низкий (6 балла по 10-балльной шкале). Для преодоления проблем инновационного потенциала были разработаны такие основные направления совершенствования менеджмента и организационного развития ООО «Лента», как:

— организация системной эволюции предприятия, обуславливающей изменения всех его элементов, а также трансформации его стратегии развития в зависимости от изменения внешней среды;

— разработка и внедрение стратегии предприятия, оптимально сочетающей оперативные и долгосрочные цели и задачи, в рамках которой оптимально распределяются ресурсы на операционную и инновационную деятельность;

— пересмотр концепции маркетинга предприятия в направлении кардинального повышения его роли как в системе стратегического, так и оперативного управления;

В результате проведенных исследований были разработаны следующие этапы стратегии организационного развития ООО «Лента»:

1) первый этап — восстановительный рост, когда в качестве целевой функции определяется достижение среднеотраслевых характеристических показателей: например, объем продаж, капитальная стоимость предприятия, численность работающих, инновационная активность, абсолютно необходимых для обеспечения номинальной конкурентоспособности;

2) второй этап — кардинальная реорганизация бизнес-процессов, создание стратегической архитектуры, которая представляет собой «генеральный план развертывания новых функциональностей, план обретения новых или перемещения имеющихся компетенций и новая конфигурация системы взаимодействия с потребителями»;

3) третий этап — усиление и рутинизация инновационных процессов, дальнейшее совершенствование бизнес-процессов за счет организационной культуры;

4) четвертый этап — реализация стратегии отраслевого лидирования, выход на региональные рынки.

Представляется, что реализация предложенных мероприятий будет способствовать повышению конкурентоспособного потенциала ООО «Лента» как на внутреннем, так и внешнем рынке, и позволит обеспечить его поступательное организационное развитие.

Оценка предприятия затратным подходом

Определение стоимости предприятия исходя из стоимости земельного участка и имущества принадлежащего компании:

$С_{зп} = С_з + См + С_{нс} + Сзд$,

Где $С_{зп}$ – стоимость объекта недвижимости, определенная затратным подходом, рублей;

$С_з$ – стоимость земли, рублей.;

См – стоимость машин, рублей;

Сзд – стоимость здания;

$С_{об.}$ – стоимость оборудования, рублей;

Стоимость предприятия затратным подходом:

$С_{зп} = С_з + См + С_{нс} + Сзд$ = 433681,5+370000+9579246+134100 = 10517027,5 рублей.

Вывод :таки образом рыночная стоимость объекта по затратному подходу составляет 10517027,5 рублей.

Оценка предприятия сравнительным подходом.

Основные этапы подхода сравнительного анализа продаж:

1) сбор информации и формирование базы данных с занесением в нее сделок с объектами недвижимости, информация по которым проверена и достоверна;

2) анализ полученной информации, изучение рынка, выделение сегмента, к которому относится оцениваемый объект;

3) отбор аналогов, сопоставимых с оцениваемым объектом и определение подходящих единиц сравнения по каждому из аналогов;

4) приведение ценообразующих характеристик аналогов к характеристикам оцениваемого объекта;

5) анализ приведенных цен аналогов и итоговое заключение о стоимости объекта оценки

Расчет скорректированных цен нежилых помещений приведен в таблице ниже № 5

Объекты сравнения	Площадь	Материал стен	Состояние помещений	Стоимость оборудования	Цена продажи	По местоположению	По материалу стен	По состоянию помещений	Скорректированная цена
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
«Орбита»	5675	К	Ср	250000	8565000	0,75	0,94	0,89	5374109,25
«Пламя 81»	4996	К	П	170000	7996230	0,75	0,94	1	5637342,15
«Городской»	5340	К	Ср	435000	8788230	0,75	0,94	0,89	5514174,91

Итог: 5508542,1

Условные обозначения:

«Орбита» , «Пламя 81» , «Городской» – недавно проданные аналоги оцениваемого нежилого помещения;

$П_{нп}$ – площадь нежилого оцениваемого помещения, $м^{2;}$

Материал стен строения:

К – кирпич;

П – панель;

Состояние помещения:

пл. – плохое;

ср. – среднее;

Цены продаж нежилых помещений, сопоставимых с оцениваемым в рублях.

$Ц_{кх}$ – цена продажи, приведенная к оцениваемому объекту по количественным характеристикам (по площади и стоимости оборудования), тыс.р.

На основе сравнительного анализа сопоставимых продаж необходимо получить скорректированные цены, т.е. 3 варианта стоимости оцениваемого нежилого помещения. Поправки вносятся от объекта сравнения к объекту оценки .

При осуществлении приведения ценообразующих характеристик аналогов к характеристикам оцениваемого объекта, основной вопрос, на который должен ответить оценщик на данном этапе: «За какую сумму был продан аналог, обладай он теми же характеристиками, что и объект оценки?»

Для ответа на этот вопрос цены сделок с аналогами корректируются. Корректировка осуществляется путем внесения поправок, которые могут быть выражены в денежных суммах, «направлениях» или коэффициентах.

При корректировке цен аналогов в «направлениях» определяется влияние на цену аналога определенных характеристик, является ли оно превышающим, равным или недостаточным по отношению к объекту оценки.

В зависимости от отношения к цене единицы сравнения или объекта в целом, поправки делятся на процентные, абсолютные денежные и относительные денежные.

Процентные поправки изменяют стоимость аналога на определенный коэффициент и могут быть отнесены как к стоимости аналога в целом, так и к стоимости его единицы сравнения.

Денежные поправки изменяют на определенную сумму стоимость всего аналога – абсолютные денежные, либо стоимость одной единицы сравнения – относительные денежные. Величина абсолютной денежной поправки не зависит от количества единиц сравнения, поскольку вносится к стоимости объекта в целом. Поскольку относительная денежная поправка вносится к стоимости единицы сравнения, ее величина напрямую зависит от количества единиц сравнения.

Все вносимые поправки применяются к элементам сравнения, которые условно можно разбить на две группы. Первая группа – элементы, относящиеся к условиям сделки и состоянию рынка (проводятся путем применения каждой

последующей поправки к предыдущему результату)[3]. В данной группе к элементам, подлежащим обязательному учету относят:

- Состав передаваемых прав собственности;
- Условия финансирования сделки купли-продажи;
- Условия продажи;
- Время продажи[4]
- Вторая группа – элементы, относящиеся непосредственно к объекту недвижимости (производится путем применения поправок каждого элемента к результату, полученному после корректировки на условия рынка, в произвольном порядке) Это:
- Месторасположение;
- Физические характеристики;
- Экономические характеристики;
- Дополнительные компоненты стоимости[5]
- Расчет цены продажи, приведенная к оцениваемому объекту по количественным характеристикам (по площади и стоимости оборудования), ($Ц_{кх}$):

$Ц_{кх} = (ЦП – С_{об}) / S * П_{нп}$,

Где ЦП – цена аналога;

$С_{об}$ – стоимость оборудования;

S – площадь аналога, $м^2$;

$П_{нп}$ – площадь оцениваемого объекта, $м^2$

$Ц_{кх}$ А1 = (215-21)/66*56=164,6 тыс. руб.

Для определения величин поправок, в зависимости от наличия и достоверности рыночной информации, применяются количественные и качественные методы.

---

[3] Тарасевич Е.И. «Оценка недвижимости: Энциклопедия оценки».

[4] Гранова И.В. «Оценка недвижимости: тесты, задачи, практические ситуации»: Учеб. пособие.

[5] Гранова И.В. Оценка недвижимости: тесты, задачи, практические ситуации: Учеб. пособие.

К качественным методам относят метод персональных интервью. К количественным методам относят метод парных продаж, статистические методы и метод анализа характеристик недвижимости и сферы ее окружения.

В методе парных продаж парной продажей называется продажа двух объектов, идентичных почти во всем, за исключением одной или нескольких характеристик. Предполагается, что именно разница этих характеристик обуславливает разницу в цене объектов. Следовательно, сравнивая цены объектов парной продажи, можно рассчитать поправку на отличающиеся характеристики, которую можно распространить и на другие объекты данного сегмента рынка.

Статистические методы основаны на анализе значительных выборок из баз данных с использованием математического аппарата, методов статистики и регрессивного анализа. Предполагает, что существует формальная зависимость между вариацией цены и вариацией характеристик.

Метод анализа характеристик недвижимости и сферы ее окружения позволяет определить величину поправки при недостатке информации для применения метода парных продаж. Опирается на данные, не относящиеся непосредственно к объекту оценки или его аналогу.

На основании сравнительного анализа цен продаж известно, что различия в ценах аналогичных нежилых помещений за счет местоположения следующее:

- 15 % между расположенными в отдаленном районе и районе средней отдаленности;
- 10 % между расположенными в центре города и районе средней отдаленности.

Для определения поправок по другим параметрам, применяется метод сопоставимых пар.

Суждение о стоимости объекта недвижимости на основе сравнительного подхода можно принять в результате анализа трёх показателей:

1) среднеарифметическое значение скорректированных цен аналогов (гр.12) определяют: гр.6*гр7*гр.8*гр.9 .

гр.10 = гр.6 * гр.7 * гр.8 * гр.9.

«Орбита» = 8565000+0,75+0,94+0,89=5374109,25

«Пламя 81» = 7996230+0,75+0,94+0,89 = 5637342,15

«Городской» = 8788230+0,75+0,94+0,89 = 551417,91

Затем необходимо провести согласование этих цен.

Согласование – это не усреднение полученных промежуточных результатов, а процесс взвешивания и сравнения показателей в соответствии с их характеристиками:

Стоимость по сравнительному подходу ($С_{Тсап}$):

$С_{Тсп}$ = (Ср.ариф.: «Орбита»+«Пламя 81»+«Городской») / 3,

$С_{Тсп}$=(5374109,25+5637342,15+5514174,91)/ 3=5508542,1 рублей.

Рыночная стоимость недавно купленного здания по ул. Бийская, 5а = 1200000 рублей.

Стоимость по сравнительному подходу + стоимость второго здания по ул. Бийская, 5а + стоимость автомобилей + стоим.оборудования + стоим.земли

5508542 + 1200000 + 370000 +433681,5 + 134100 = 7646323,5 рублей.

Вывод: рыночная стоимость объекта по сравнительному (рыночному) подходу составляет 7646323,5 рублей.

Оценка предприятия доходным подходом

Результаты расчета рыночной стоимости предприятия (бизнеса) доходным подходом ООО «Лента» на 31.12.2016 год указаны ниже в таблице № 7

Движение денежных средств			2012год	2013год	2014год	2015год	2016год	всего
ставка сравнения (годовая)	%	28%						
NPV	Руб	563725.03						
Итого приток	Руб	0	11228800	132722.56	15783806.72	19070029.93	230020406.51	82375299.16
Итого отток	Руб	0	11151700	1325790	15739732.48	18804666.78	22843199.78	73364087.90
Баланс	Руб		77100.00	14352.00	44074.24	265252.15	177206.73	9011211.25

денежных средств		0						
Свободные денежные средства	Руб	0	0.8839	91452.00	135526.24	400889.39	578096.12	9011211.25
Коэффициент дисконтирования		1	68147.42	0.6905	0.5395	0.4215	0.3293	
Дисконтированный ЧПДС	Руб	-	68147.42	63150.71	73113.65	168962.24	190351.01	563725.03
То же нарастающим итогом	Руб	-		131298.13	204411.78	373374.02	463725.03	563725.03
Текущая стоимость денежного потока	Руб							463725.03
Ежегодный темп роста	%							5%
остаточная стоимость прогнозируемого периода	Руб							2573527.32
Текущее значение стоимости в первый после прогнозный период	Руб							125673.07
Обоснованная рыночная стоимость до внесения поправок	Руб							3262925.42
Стоимость земли	Руб							433681.5
Обоснованная рыночная стоимость	Руб							3696606.92

Для определения средневзвешенной стоимости предприятия нужно сравнить три подхода:

1. доходный
2. затратный
3. рыночный

Составляем таблицу приоритетов для каждого подхода и считаем средневзвешенную стоимость. Наибольший удельный вес 0,4 ставим затратному подходу, т.к. кредит легче взять под здания и землю, чем под оборудование и денежный поток. Соответственно рыночный подход имеет удельный вес 0,3, доходный подход 0,3. Средневзвешенная стоимость посчитана и указана ниже в таблице 8.

Средневзвешенная стоимость предприятия данные указаны ниже в таблице №8

Подход	Доходный подход	Затратный подход	Рыночный подход
Удельный вес	0,3	0,4	0,3
NPV(руб)	3262925.42		
Стоимость земли	433681.5	433681.5	433681.5
Здание ул.Амурская(руб)		8329246	5508542.1
Здание ул. Бийская (руб)		1200000	1200000
Автомобиль ГАЗ(руб)		55000	55000
Автомобиль ГАЗ(руб)		55000	55000
Автомобиль ВАЗ(руб)		100000	100000
Автомобиль ГАЗ(руб)		160000	160000

Оборудование (руб)		134100	134100
Итого(руб)	36966606.92	10517027.5	7646323.5

Средневзвешенная стоимость (руб) 7609690.26

(3696606.92*0,3+10517027.5*0,4+7646323.5*0,3)/1 =7609690.26 рублей

Средневзвешенная стоимость предприятия на 31.12.05 равна 7609690 (семь миллионов шестьсот девять тысяч шестьсот девяносто) рублей 26 копейки

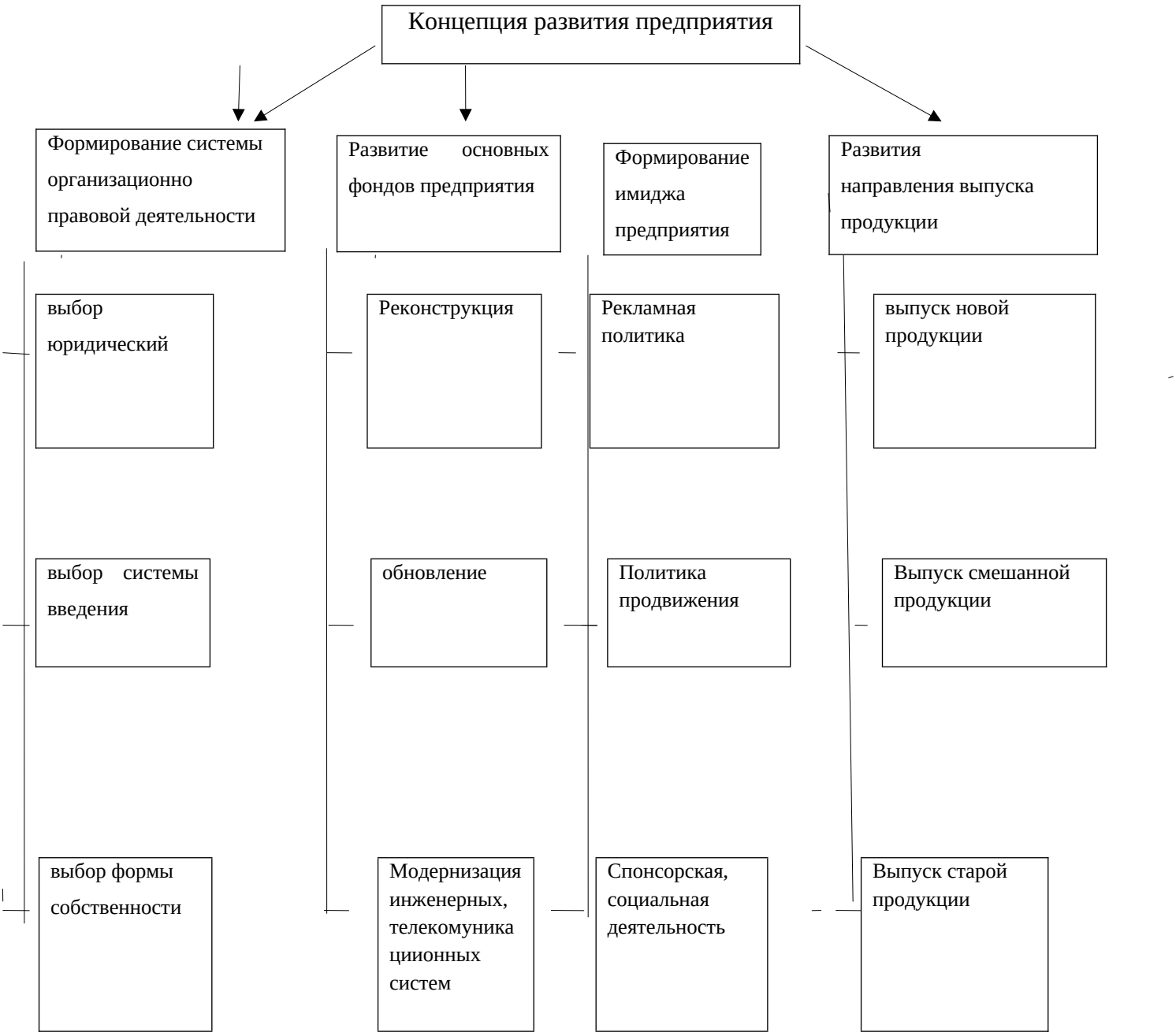
Глава 3.Мероприятия по развитию ООО «Лента» и повышению его рыночной стоимости.

3.1. Концепция развития ООО «Лента»

Исходя из 2 главы видно, что финансовое состояние компании стабильное и даже плавно развивающее, не смотря на это компании нужны изменения . Мною была предложена концепция развития предприятия, которая заключается в:

- постоянное избавлении от звеньев которые не приносят доход.
- сдача в аренду как можно большего количества площадей
- покупка не дорого стоящих разрушенных зданий, их восстановление и сдача в аренду.
- постоянное повышение уровня обслуживания, предоставление большего спектра услуг современного торгового комплекса.
- постоянный контроль за изменением законодательства, и постоянный поиск форм налогообложения, позволяющий уменьшить налоговые отчисления и пустить деньги на развитие.
- постоянный анализ возможности расширения площадей застройки с последующим извлечением выгоды.
- постоянное усовершенствование, обновление оснащения и материальной базы.
- постоянное сохранение режима физической, административной и информационной безопасности.

На таблице представлена концепция развития предприятия ООО «Лента» (рис.№1)



3.2. Мероприятия по повышению рыночной стоимости ООО «Лента»

До оценки стоимости предприятия после проведения мероприятий нужно установить, что удобнее в управлении, в случае смены собственника, общество с ограниченной ответственностью или открытое акционерное общество.

Для начала опишем общество с ограниченной ответственностью:

1. Обществом с ограниченной ответственностью (далее общество) признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск

убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники общества, внесшие вклады в уставный капитал общества не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников общества.

2. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности. необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным уставом общества.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требование осуществлять такую деятельность как исключительную, общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные специальным разрешением (лицензией), и сопутствующие виды деятельности,

3. Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в порядке, установленном федеральным законом о государственной регистрации юридических лиц.

Общество создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

4. Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

5. Общество должно иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества. Печать

общества может содержать также фирменное наименование общества на любом языке народов Российской Федерации и (или) иностранном языке.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Акционерное общество:

1. Акционерным обществом (далее – общество) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров и общества.

2. Положения настоящего Федерального закона распространяются на общества с одним акционером постольку, поскольку настоящим Федеральным законом не предусмотрено иное и поскольку это не противоречит существу соответствующих отношений.

3. Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

До оплаты 50% акций общества, распределены среди его учредителей, не вправе совершать сделки, не связанные с учреждение общества.

4. Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральным законом.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на занятие определенным видом деятельности предусмотрено требование о занятии такой деятельностью как исключительной, то общество в течении срока действия специального разрешения (лицензии) не в праве осуществлять иные виды деятельности, за исключением видов деятельности, предусмотренных специальным разрешением (лицензией) и им сопутствующих.

5. Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в установленном федеральными законами порядке. Общество создается без ограничения срока действия, если иное не установлено его уставом.

6. Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

7. Общество должно иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения. В печати может быть также указано фирменное наименование общества на любом иностранном языке или языке народов Российской Федерации.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

Общество с ограниченной ответственностью более удобно для купли –продажи, решения неотложных вопросов, получения займов, нежели любой вид акционерных обществ. ООО как правило образуют небольшое количество участников внося в уставной капитал материальные ценности, либо денежные средства пропорционально доли участия. А акционерные общества формируют свой капитал за счёт продажи акций большому количеству людей. Соответственно, для того чтобы продать Акционерное общество, необходимо договориться со всеми акционерами, либо выкупить их пакет акций, или же просто обанкротить

предприятие. Общество с ограниченной ответственностью участники могут продать по долям, или прейдя к согласию продать его целиком.

Для воплощения проекта необходимы денежные средства, которых в наличии у ООО «Лента» нет. Они могут быть привлечены в виде акционерного капитала, с последующей сменой юридической формы деятельности, либо оставить ее неизменной, и прибегнуть к заемным средствам.

И я считаю, что семейному предприятию ООО «Лента» нецелесообразно менять юридическую форму деятельности, ненужно увеличивать количества участников, а необходимо привлекать заёмные средства.

3.3. План реконструкции и обновления основных фондов

Так как розничное звено не приносит доходов, а занимают 1-й и 2-й этажи площадью около 3000 кв. м. подсобных помещений и торговых залов. Необходимо их закрытие. Часть персонала перейдёт в новую структуру управления предприятием ООО «Лента»,а остальные будут устроены на работу у новых арендаторов.

Здание имеет два этажа и подвальное помещение. На данный момент можно сдать в аренду торговые залы, которые давно не ремонтировались, площадью 1500 кв.м. и подсобно- складские помещения площадью 800 кв. м . Сдача в аренду складского помещения в 3-5 раз дешевле, чем торгового зала. Необходимо максимально увеличить площадь торговых залов за счёт складских помещений. Произвести в них ремонт соответствующего уровня (пол- кафель, потолок- подвесные потолки Armstrong, растровые светильники, ровные стены, колонны…) (Приложение №4) работники ООО «Лента» нуждающихся в рабочем месте в офисе, будет сокращено, то и площадь офисных помещений будет уменьшена.

Создана охранная структура из дневной охраны магазина и ночных сторожей, отвечающая за безопасность посетителей и продавцов, сохранность товаров в период работы торгового комплекса. И сохранность товара, витрин и прочего имущества от порчи, которая может быть в результате как кражи со взломом, так и

при порыве труб (горячей, холодной воды, отопления), в результате природных катаклизмов (например: выпадение месячной нормы осадков за один день).

Для осуществления вышеперечисленных планов, и расчёта затрат с ними связанных, была разработана смета затрат на производство ремонтных, ландшафтных, строительных и других видов работ (Приложение №4). А также мною были выстроены поэтажные цепочки проведения работ то демонтажа старых стен, до сдачи отделанных площадей в аренду на сто процентов

Таблица арендных площадей ($м^2$)- таблица №9

Сегменты	Площадь	Сдано в аренду
Цоколь	350	315
1-й этаж	570	513
2-й этаж	506	455.4
Пристройка	240	210

Одной из важнейших задач является сведение затрат предприятия на ремонт, перепланировку к минимуму. Для ремонта и строительства необходимы материалы, был проведено изучения рынка, цен, предлагаемых услуг, и были налажены контакты с фирмами «Стройцентр», «Скид-2000», «Пилон», «Формика» (отделочные материалы) и «Партнёрстрой» (строительные материалы), «Светотехника» (электрика и кабельная продукция). Производители пластиковых окон, в частности «Люксан Холдинг», производители пластиковых дверей, ООО «СКАД», ООО «Темпико», так как фирмы изъявили желание работать с ООО «Лента», и поставлять необходимый материал по оптовым ценам независимо от объёмов. А как принято считать, сэкономленные деньги всё равно, что заработанные.

Чтобы уменьшить затраты на перепланировку, были предложены потенциальным арендаторам уже существующие помещения с последующим

ремонтом. Если арендатора устраивает данное помещение, то тогда с ним заключается договор о намерениях, арендатор платит в кассу предприятия оговоренную сумму, таким образом за ним закрепляется помещение.

В ходе опроса было выявлено, что услугами магазина пользуются часто, но ассортимент предлагаемых товаров не устраивает. Дополнительно хотелось бы видеть отделы с парфюмерией, товарами для дома, предметами личного пользования, канцелярией и книгами. Возможно, пункт канцелярия и книги набрал большее количество голосов потому, что недалеко от магазина находится одно из общежитий СибГАУ. Что еще примечательно, так это то, что товары предпочитают покупать на рынке и в нашем магазине в одинаковых долях, хотя другие магазины не отстают. Большой процент опрошенных, около 60%, хотели бы воспользоваться услугами парикмахерской и ателье. 90% опрошенных живет в этом же районе, возраст от 20-40 лет, с уровнем дохода от 5000 рублей до 15000 рублей, род занятий большинства опрошенных рабочий, на втором месте студенты.

На основе этих данных будет выработана система подбора будущих арендаторов.

Для привлечения арендаторов и покупателей нам нужно разработать рекламную компанию. ООО «Лента» примет решение о привлечении компании «PR-центром», к разработке рекламной стратегии, с применением рекламных щитов, дизайнерски оформленных световых вывесок, рекламное время на радио, которая необходима как для заполнения арендаторами своих свободных площадей, так и привлечения покупателей, от которых в дальнейшем зависит судьба проекта. Разработка плана промоушн акций, для повышения уровня посещаемости торгового комплекса, формирования положительного общественного мнения. Сбор информации для формирования системы приоритетов, при дальнейшем формирования этажей и торговых рядов. Какие отделы должны присутствовать, чтобы максимально охватить и продовольственные товары, и промышленные товары, и сферу повседневных услуг.

Существует очень много источников носителей рекламы, но был сделан основной упор на прессу и рекламные щиты.

После проведения всех мероприятий планируется, что конкуренты сильно уступят по многим критериям. Данные рассмотрены в таблице № 10.

Торговая точка	Ассортимент	Теплое помещение	Санитарные условия	Парковка	Свободные площади	Безопастность	Внутренняя отделка	Благоустройство	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
«Лента»	+	+	+	+	+	+	+	+	
«Континент»	+	+	+	-	-	-	+	-	
«Каравай»	+	+	+	+ -	-	-	+	+ -	
«Амурский»	+	+	+	-	-	-	-	+	
«Рынок Черемушки»	+	-	-	-	+	-	-	-	+2
«Мясной рынок»	-	+	-	-	+	-	-	-	+2
«-«отсутствует									
«+-»частично									
«+»присутствует									

Из таблицы видно, что ООО «Лента» после правильно проведенных мероприятий будет занимать лидирующее место среди своих конкурентов. Это несомненно большой плюс в росте компании. ООО «Лента» планирует сдачу площадей под открытие торговых отделов таких как:

- бытовая химия,
- промышленные товары,
- продукты,
- книги
- аптека

- косметика
- и др

предоставление услуг

- сапожника
- часового мастера
- ювелира
- парикмахера
- портного
- фотографа
- и др.

Основную конкуренцию обещает рынок «Черемушки». Во-первых он находится в непосредственной близости. Во-вторых многие жители считают что, «на рынке товар всегда дешевле», хотя практика показала, что зачастую наоборот.

Средневзвешенная стоимость предприятия после внедрения мероприятий указана в таблице № 11.

Подходы	Доходный подход	Затратный подход	Рыночный подход
Удельный вес	0,3	0,4	0,3
NPV(руб)	16509846.61		
Стоимость земли	433681.5	433681.5	133681.5
Здание на ул. Амурская Здание на ул. Бийская		82329246 1200000	5508542.1 5927128
Автомобиль ГАЗ(руб)		55000	55000
Автомобиль ГАЗ(руб)		55000	55000
Автомобиль ВАЗ(руб)		100000	100000

Автомобиль ГАЗ(руб)		160000	160000
Оборудование(руб)		134100	134100
Итого(руб)	16943528.11	10517027.5	11939770.1

Средневзвешенная стоимость (руб) 12871800.41

(16943528.11*0,1+10517027.5*0,5+11939770.1*0,4)/1 = 12871800.43 рублей

Средневзвешенная стоимость предприятия на 31.12.03 равна 13763456 (тринадцать миллионов семьсот шестьдесят три тысячи четыреста пятьдесят шесть) рублей 65 копеек.

Стоимость предприятия возросла с 7609690.26 рублей до 12871800.43 рублей, т.е. в 1,74 раза. Для более наглядной информации построим график изменения стоимости предприятия (рисунок 2)

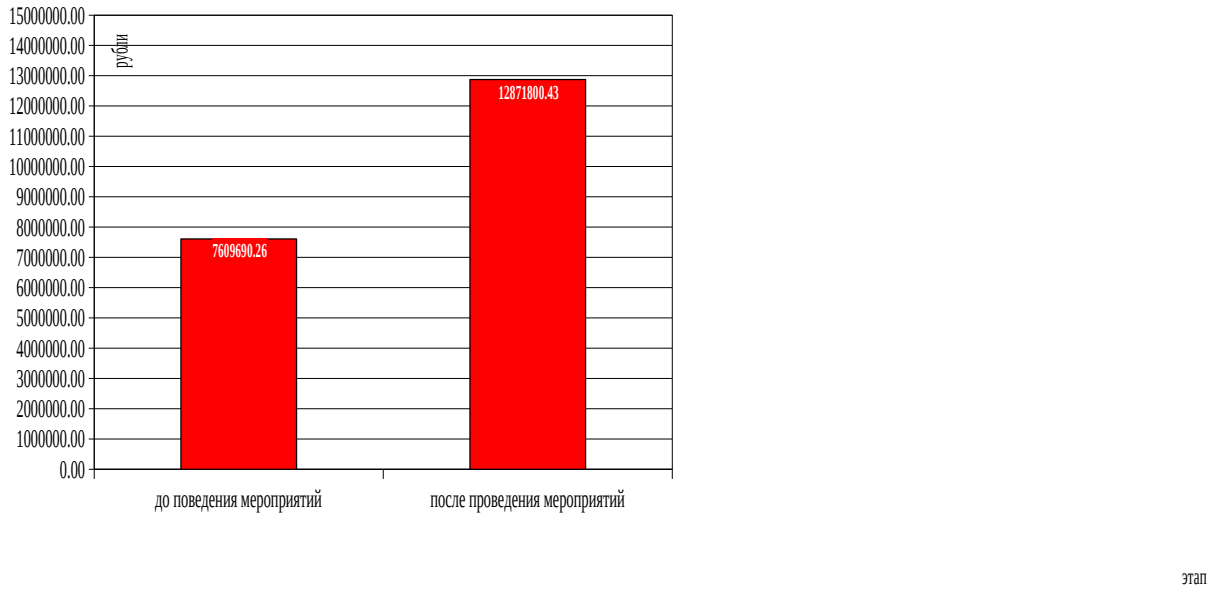


Рисунок 2 - График изменения стоимости предприятия.

Заключение

В ходе проведённой работы в проекте были отражены показатели общего финансового состояния, которые показали, что предприятие имеет свойство стабильности, стремится к повышению эффективности функционирования и упрочнения финансовой устойчивости. Такая ситуация может быть результатом очень эффективного использования имеющихся резервов и ресурсного потенциала ООО «Лента». Кроме того, на положительную тенденцию улучшения общего финансового состояния могла оказать влияние достаточная гибкость перехода от розничной торговли к сдачи в аренду торговых площадей.

Общее состояние платежеспособности ООО «Лента» на начало периода привлекательно для дополнительного финансирования со стороны. Основные показатели соответствуют норме. Предприятие является платежеспособным.

Анализ деловой активности показал, что предприятие стало более активно на конец отчетного периода по сравнению с началом года.

Показатели рыночной устойчивости предприятия являются довольно эффективными. Можно сказать ООО «Лента» занимает на рынке очень прочное положение, это, несомненно, является положительным аспектом его функционирования.

Был проведён анализ потенциальных конкурентов который показал, что здания принадлежащее, ООО «Лента» могу стать самыми крупными торговыми комплексами в посёлке Черёмушки г. Красноярска, который максимально отвечает требованиям продавцов и покупателей.

На основе полученных данных от руководства была посчитана средневзвешенная стоимость предприятия. На момент расчетов ООО «Лента» занималось уже сдачей в аренду свободных торговых площадей, а не розничной торговлей как это было 2-мя годами ранее. Расчет производился по трем подходам: доходный, затратный, рыночный.

Для достижения данной цели управлению ООО «Лента» будет необходимо прибегнуть к реструктуризации штатного расписания и сокращению числа служащих до проектного уровня. В дальнейшем, с последующей его корректировкой в соответствии генерального плана строительства.

После всех мероприятий снова была посчитана средневзвешенная стоимость. Расчет показал, что стоимость возросла в 1.74 раза от первоначальной стоимости. Можно сделать вывод, что мероприятия, рассмотренные в данной работе заслуживают пристального внимания руководства ООО «Лента». На данный момент руководство всерьез приступило к реорганизации предприятия, частично опираясь на данный проект.

Список используемой литературы

1. Аудит: Учебник для вузов / В. И. Подольский, Г. Б. Поляк, А. А. Савин, Л. В. Сотникова; Под ред. проф. В. И. Подольского. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2014.

2. ГК РФ Часть вторая. - 26 января 2015 г., № 14 - ФЗ(с дополнениями и изменениями).

3. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А. Г. Дыбаль. .: Финансы и статистика, 2015.

4. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/ Н.Ф.Самсонов, А.А.Володин, Н.П.Баранникова и др.; Под ред. проф. Н. Ф. Самсонова. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2015.

5. Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» -Минск ИП «Экоперспектива», «Новое издание» 2015г.

6. Гаврилова А.Н, Колчина Н.В. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2016.

7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2015.

8. Богатин Ю. В., Швандр В. А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учеб. Пособие для вузов.-М .: Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 2015.- 254с.

9.Григорьев В.В., Островкин И. М. Оценка предприятий. Имущественный подход. Учебно-практическое пособие.- М.: Дело, 2016.- 224с.

10.Генри С.Харрисон. Оценка недвижимости; Учебное пособие/Пер. с англ.М.: РИО Мособлупрполиграфиздат,2015.

11.Грязнова А.Г, Федотова М.А. Оценка бизнеса: Учебник / М.: Финансы и статистика, 2016

12 . Веснин В.Р. Основы менеджмента. - М.: Проспект, 2016. - 320 с

13 Комлев М.Х. Система ключевых показателей эффективности как инструмент совершенствования менеджмента организации // Теория и практика общественного развития. - 2015. - № 20. - С. 107 - 109.

14 Латфуллин Г,А., Никитин А.С., Серебрянников С.С. Теория менеджмента. - СПб.: Питер, 2016. - 464 с.

15 Угрюмова Н.В., Блинов А.О. Теория организации и организационное поведение. - СПб.: Питер, 2015. - 288 с.

16 Якобсон, А.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / А.Я. Якобсон. - М.: Омега-Л, 2015. - 176 с.

17 Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. - М.: Омега-Л, 2015. - 464 с.

18 Ершов Д.М., Кобылко А.А. Выбор комплексной стратегии предприятия с учетом сочетаемости стратегических решений // Экономика и математические методы. - 2015. - № 1. - С. 97 - 108.

19 Шептиева О.Е. Совершенствование формирования корпоративной финансовой стратегии на российских предприятиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2015. - № 1. - С. 255 - 259.

20 Стороженко В.В. Современный подход к стратегическому управлению промышленным предприятием, использующий модульное моделирование // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2016. - № 26. - С. 185 - 188.

21 Налчаджи Т.А., Маломатова Л.А. Стратегический подход к управлению промышленными предприятиями // Научный альманах. - 2015. - № 1. - С. 293 - 296.

22 Гашкова Л.В., Основы маркетинга и менеджмента 2015год

23 Морозова О.Ю., основы менеджмента 2015г.

24 Данилин В.И. Финансовый менеджмент. Учебное пособие 2015-376с

25 Герасименко А.П. Финансовый менеджмент. Базовый курс. – 2016- 481с

26 Веснин, В. Р. Теория организации в схемах. Учебное пособие / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2015. - 126 с.

27 Управление персоналом [Текст]: учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 423 с

28 Самыгин, С.И. Менеджмент персонала [Текст]: учебное пособие / С.И.Самыгин, Л.Д. Столяренко. - Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2014.- 480 с.

29 Абчук, А.В. Менеджмент: учебник / А.в. Абчук. – СПб.: Союз, 2002. – 463 с.

30 Менеджмент организации: теория и практика: учебное пособие / Л.И. Авдеев, О.К. Казакова, Т.Я. Лошкина и др. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 271 с.

Приложение

Приложение 1

Сводный бухгалтерский баланс на период с 1.01.2016 года по 31.12.2016 года .(в руб.)

АКТИВ БАЛАНСА	Код стр.	1.01.2005	1.04.2005	1.07.2005	1.10.2005	31.12.2005
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	120	1293000	1291000	1283000	1278000	1273000
Незавершенное строительство	130	149000	173000	214000	214000	214000
Итого по разделу 1	190	1442000	1464000	1497000	1492000	1487000
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	210	21000	21000	21000	21000	21000
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	494000	550000	506000	952000	1422000
Денежные средства	260	27000	67000	192000	58000	18000
Итого по разделу 2	290	542000	617000	698000	1029000	1440000
БАЛАНС (СТРОКИ 190 + 290)	300	1984000	2081000	2195000	2521000	2927000
ПАССИВ	Код стр.					
3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставной капитал (85)	410	400	400	400	400	400
Добавочный капитал (87)	420	115000	115000	115000	115000	115000
Нераспределенная прибыль отчетного года	470	1790000	1865000	1980000	2321000	2685000
Итого по разделу 3	490	1905000	1981000	2099000	2437000	2801000
5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Кредиторская задолженность	620	79000	100000	96000	84000	126000
Итого по разделу 5	690	79000	100000	96000	84000	126000
БАЛАНС (СТРОКИ 490 + 690)	700	1984000	2081000	2195000	2521000	2927000

Расчет NPV до внедрения мероприятий Приложение 2

Движение денежных средств		2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016год	всего
приток денежных средств		1	2	3	4	5	
выручка от реализации	руб.	10628800.00	11904256.00	13332766.72	14932698.73	16724622.57	67523144.02
привлечение кредитов	руб.	600000.00	1368000.00	2451040.00	4137331.20	6295783.94	14852155.14
итого приток	руб.	11228800.00	13272256.00	15783806.72	19070029.93	23020406.51	82375299.16
отток денежных средств							
эксплуатационные расходы	руб.	6597700.00	7389424.00	8276154.88	9269293.47	10381608.68	41914181.03
коммерческие расходы	руб.	3542000.00	3967040.00	4443084.80	4976254.98	5573405.57	22501785.35
налоговые выплаты	руб.	1012000.00	1133440.00	1269452.80	1421787.14	1592401.59	6429081.53
выплаты по кредитам	руб.		768000.00	1751040.00	3137331.20	5295783.94	2519040.00
итого отток	руб.	11151700.00	13257904.00	15739732.48	18804666.78	22843199.78	73364087.90
баланс денежных средств	руб.	77100.00	14352.00	44074.24	265363.15	177206.73	9011211.25
свободные денежные средства	руб.	77100.00	91452.00	135526.24	400889.39	578096.12	9011211.25
коэффициент дисконтирования		0.88	0.69	0.54	0.42	0.33	
дисконтированный ЧПДС	руб.	68147.42	63150.71	73113.65	168962.24	190351.01	563725.03
то же нарастающим итогом	руб.	68147.42	131298.13	204411.78	373374.02	563725.03	563725.03

Приложение 3

движение денежных средств		2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	всего
приток денежных средств							
выручка от реализации	руб.	3670164.00	8350490.16	8601004.86	9633125.45	10789100.50	41043884.98
привлечение кредитов	руб.	5518863.31	0.00	0.00			5518863.31
итого приток	руб.	9189027.31	8350490.16	8601004.86	9633125.45	10789100.50	46562748.29
отток денежных средств							
расходы на ремонт	руб.	3377368.50		400000.00	448000.00	501760.00	4727128.50
эксплуатационные расходы	руб.	4105632.00	3949918.16	4068415.70	4556625.59	5103420.66	21784012.11
коммерческие расходы	руб.	669000.00	648900.00	668367.00	748571.04	838399.56	3573237.60
выплаты по кредитам	руб.	924911.17	3668167.10	2921603.94	0.00	0.00	6589771.04
итого отток	руб.	9076911.67	8266985.26	8058386.64	5753196.63	6443580.22	37599060.42
баланс денежных средств	руб.	112115.65	83504.90	542618.22	3879928.82	4345520.28	8963687.86
налоговые выплаты	руб.	112115.65	83504.90	86010.05	581989.32	733847.30	1597467.22
свободные денежные средства	руб.	0.00	0.00	456608.17	3297939.50	3611672.98	7366220.64
коэффициент дисконтирования		0.88	0.69	0.54	0.42	0.33	
дисконтированный ЧПДС	руб.	0.00	0.00	246330.82	1389977.56	1189223.70	2825532.09
то же нарастающим итогом	руб.	0.00	0.00	246330.82	1636308.39	2825532.09	2825532.09

Смета затрат на материалы и работу Приложение 4

№	Виды работ	ед. изм.	кол-во	Стоим ед.	Стоим.
Цокольный этаж (работа сдельной бригады)					
1	Штукатурка стен	$м^2$	210	100	21000
	Цемент	тонн	4.2	1500	6300
	Песок	$м^3$	12.6	300	3780
2	Заливка цементной стяжки	$м^2$	350	60	21000
	Цемент	$м^3$	7.0	1500	10500
	Щебень	$м^3$	21	250	5250
3	Укладка кафеля	$м^2$	350	120	42000
	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	350	185	64750
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	87.5	120	10500
	Расшивка "Геркулес для пола"	кг	87.5	20	1750
4	Шпаклёвка +покраска стен	$м^2$	210	60	12600
	Шпаклёвка (25 кг) ЕК 200	25 кг.	14	250	3500
	Грунтовка (10 л) ЕК G 100	вед	4.2	500	2100
	Краска "Текс" моющаяся (25л)	вед	2.625	850	2231.25
5	Монтаж подвесного потолка	$м^2$	280	70	19600
	Армстронг	$м^2$	280	145	40600
	Светильник растровый	шт.	56	600	33600
6	установка дверей	шт.	2	200	400
7	Установка косоуров	м.п.	24	100	2400

8	Укладка наборных ступенек	шт.	25	100	2500
9	Розетки	шт.	17.5	30	525
10	Коробки соединительные	шт.	35	30	1050
11	Провод ВВГ 2*2.5	м	700	7	4900
12	Щит освещения	шт.	1	400	400
13	Автоматы 25А	шт.	6	70	420
14	Двери перегородочные (финские)	шт.	2	2000	4000
15	Установка пластикового окна (1200*800)	м.п.	1	4000	4000
16	Плинтуса из кафеля	м.п.	138	20	2760
	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	20.7	185	3829.5
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	6	120	720
Итого:					328965.75

Продолжение приложения 4

№	Виды работ	ед. изм.	кол-во	Стоим. ед.	общ. Стоим.

Первый этаж (работа сдельной бригады)					
1	Штукатурка стен	$м^2$	275	100	27500
	цемент	тонн	5.5	1500	8250
	песок	$м^3$	16.5	300	4950
2	Заливка цементной стяжки	$м^2$	570	60	34200
	цемент	$м^3$	11.4	1500	17100
	щебень	$м^3$	34.2	250	8550
3	Укладка кафеля	$м^2$	570	120	68400
	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	570	185	105450
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	143	120	17160
	Расшивка "Геркулес для пола"	кг	142.5	20	2850
4	Шпаклёвка +покраска стен	$м^2$	275	60	16500
	Шпаклёвка (25 кг) ЕК 200	25 кг.	19	250	4750
	Грунтовка (10 л) ЕК G 100	вед	5.5	500	2750
	Краска "Текс" моющаяся (25л)	вед	4	850	3400
5	Монтаж подвесного потолка	$м^2$	456	70	31920
	Армстронг	$м^2$	456	145	66120
	Светильник растровый	шт.	92	600	55200
6	установка дверей	шт.	4	200	800
7	Установка пластиковых окон	шт.	4	7100	28400

8	Замена перил	м. п.	20	300	6000
9	Розетки	шт.	29	30	870
10	Коробки соединительные.	шт.	58	30	1740
11	Провод ВВГ 2*2.5	м	1140	7	7980
12	Щит освещения	шт.	1	400	400
13	Автоматы 25А	шт.	10	70	700
14	Двери перегородочные (финские)	шт.	4	2000	8000
15	Плинтуса из кафеля	м.п.	125	20	2500
	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	18.75	185	3468.75
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	5	120	600
Итого					536508.75

Продолжение приложения 4

№	Виды работ	ед. изм.	кол-во	Стоим. ед.	общ. Стоим.
Второй этаж (работа сдельной бригады)					
1	Штукатурка стен	$м^2$	220	100	22000
	цемент	тонн	4.4	1500	6600
	песок	$м^3$	13.2	300	3960
2	Заливка цементной стяжки	$м^2$	506	60	30360
	цемент	$м^3$	10.1	1500	15180
	щебень	$м^3$	30.36	250	7590

3	Укладка кафеля	$м^2$	506	120	60720
	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	506	185	93610
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	127	120	15240
	Расшивка "Геркулес для пола"	кг	126.5	20	2530
4	Шпаклёвка +покраска стен	$м^2$	220	60	13200
	Шпаклёвка (25 кг) ЕК 200	25 кг.	15	250	3750
	Грунтовка (10 л) ЕК G 100	вед	4.4	500	2200
	Краска "Текс" моющаяся. (25л)	вед	3	850	2550
5	Монтаж подвесного потолка	$м^2$	404.8	70	28336
	Армстронг	$м^2$	404.8	145	58696
	Светильник растровый	шт.	81	600	48600
6	установка дверей	шт.	4	200	800
7	Установка Пластиковых окон	шт.	6	22500	135000
8	Установка Пластиковых окон	шт.	6	7100	42600
9	Розетки	шт.	26	30	780
10	Коробки соединительные.	шт.	52	30	1560
11	Провод ВВГ 2*2.5	м	1012	7	7084
12	Щит освещения	шт.	1	400	400
13	Автоматы 25А	шт.	9	70	630
14	Двери перегородочные (финские)	шт.	4	2000	8000
15	Плинтуса из кафеля	м.п.	135	20	2700

	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	20.25	185	3746.25
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	6	120	720
Итого					619142.25

Продолжение приложения 4

№	Виды работ	ед. изм.	кол-во	Стоим. ед.	общ. Стоим.
Второй этаж, офисное помещение (работа сдельной бригады)					
1	Штукатурка стен	$м^2$	60	100	6000
	цемент	тонн	1.2	1500	1800
	песок	$м^3$	3.6	300	1080
2	Заливка цементной стяжки	$м^2$	60	60	3600
	цемент	$м^3$	1.2	1500	1800
	щебень	$м^3$	3.6	250	900
3	Укладка кафеля	$м^2$	60	120	7200
	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	60	185	11100
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	15	120	1800
	Расшивка "Геркулес для пола"	кг	15.0	20	300
4	Шпаклёвка +покраска стен	$м^2$	60	60	3600
	Шпаклёвка (25 кг) ЕК 200	25 кг.	4	250	1000

	Грунтовка (10 л) EK G 100	вед	1.2	500	600
	Краска "Текс" моющаяся (25л)	вед	1	850	850
5	Монтаж подвесного потолка	$м^2$	60	70	4200
	Армстронг	$м^2$	60	145	8700
	Светильник растровый	шт.	12	600	7200
6	установка дверей	шт.	4	200	800
7	Установка пластиковых окон	шт.	3	7100	21300
8	Установка жалюзи	шт.	6	1500	9000
9	Розетки	шт.	3	30	90
10	Коробки соединительные	шт.	6	30	180
11	Провод ВВГ 2*2.5	м	120	7	840
12	Щит освещения	шт.	1	400	400
13	Автоматы 25А	шт.	2	70	140
14	Двери (финские)	шт.	4	2000	8000
15	Плинтуса из кафеля	м.п.	32	20	640
	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	4.8	185	888
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	2	120	240
16	Дверь сейфовая	шт.	1	12000	12000
Итого					116248

Продолжение приложения 4

№	Виды работ	ед. изм.	кол-во	Стоим. ед.	общ. Стоим.
Пристройка (работа сдельной бригады)					
1	Заливка ленточного фундамента	$м^3$	35	600	21000
	бетон	$м^3$	35	600	21000
	арматура	м.п.	1500	4	6000
2	Кирпичная кладка	$м^3$	55	550	30250
	Кирпич м-100	шт.	22000.0	3	66000
	цемент	тонн	3.85	1500	5775
	песок	$м^3$	7.15	300	2145
3	Утепление кирпичной кладки	$м^2$	250	20	5000
	минплита М-75	$м^3$	20	1050	21000
	держатель изоляции	шт.	500.0	6	3000
4	Монтаж Гипсокартона	$м^2$	250	100	25000
	Гипсокартон влагостойкий "Knauf"	$м^2$	250	101	25250
	Крепёжная система	$м^2$	250	140	35000
5	Кровля	$м^2$	240	120	28800
	Шифер крашеный М-125	лист	219	150	32850
	Стропила	$м^3$	15	1800	27000
6	Чёрный потолок	$м^2$	210.0	50	10500

	Доска необрезная	$м^3$	10	1300	13000
	минплита М-75	$м^3$	16.8	1050	17640
	Плёнка полиэтиленовая 200 мкр	рул.	2	750	1500
7	Штукатурка фасада	$м^2$	380	120	45600
	цемент	тонн	7.6	1500	11400
	песок	$м^3$	22.8	300	6840
8	Щит питающий	шт.	1	4000	4000
9	Штукатурка стен	$м^2$	150	100	15000
	цемент	тонн	3	1500	4500
	песок	$м^3$	9	300	2700
10	Заливка цементной стяжки	$м^2$	210	60	12600
	цемент	$м^3$	4.2	1500	6300
	щебень	$м^3$	12.6	250	3150

Продолжение приложения 4

№	Виды работ	ед. изм.	кол-во	Стоим ед.	общ. Стоим.
Пристройка (работа сдельной бригады)					

11	Укладка кафеля	$м^2$	210	120	25200
	Кафель (г. Оскол)	$м^2$	210	185	38850
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	53	120	6360
	Расшивка "Геркулес для пола"	кг	52.5	20	1050
12	Шпаклёвка +покраска стен	$м^2$	780	60	46800
	Шпаклёвка (25 кг) ЕК 200	25 кг.	52	250	13000
	Грунтовка (10 л) ЕК G 100	вед	15.6	500	7800
	Краска "Текс" моющаяся (25л)	вед	10	850	8500
13	Монтаж подвесного потолка	$м^2$	210	70	14700
	Армстронг	$м^2$	210	145	30450
	Светильник растровый	шт.	42	600	25200
14	Установка пластиковых дверей	шт.	11	11000	121000
15	Установка пластиковых окон	шт.	27	4700	126900
16	Конвекторы электрические 0.6 Квт	шт.	27	900	24300
17	Розетки	шт.	21	30	630
18	Коробки соединительные	шт.	42	30	1260
19	Провод ВВГ 2*2.5	м	840	7	5880
20	Щит освещения	шт.	4	400	1600
21	Автоматы 25А	шт.	9	70	630
22	Двери (финские)	шт.	11	2000	22000
23	Плинтуса из кафеля	м.п.	105	20	2100

	Кафель (г. Оскол)	м^2	15.75	185	2913.75
	Клей "Геркулес универсал" (25 кг)	25 кг.	4	120	480
Итого					1037403.75

Продолжение приложения 4

№	Виды работ	ед. изм.	кол-во	Стоим. ед.	общ. Стоим.
Благоустройство зелёной зоны					
1	Отсыпка площади ПГС	м^3	80	300	24000
2	Установка бордюров	м.п.	150	60	9000
	бордюр тротуарный 1м	шт.	150	240	36000
3	Установка бордюров (пареблик)	м.п.	60	50	3000
	пареблик 1м	м.п.	60.0	80	4800
4	Укладка брусчатки	м^2	710	75	53250
	Брусчатка "Клевер"	м^2	710	200	142000
	песок	м^3	24	300	7100
5	Кованые урны	шт.	12	800	9600
6	Кованые скамейки	шт.	8	1500	12000
	Итого:				300750

№	Виды работ	ед. изм.	кол-во	Стоим. ед.	общ. Стоим.

Модернизация инженерных и телекоммуникационных сетей. Обмундирование охранной структуры					
1	Реконструкция бойлера	шт.	1	12000	12000
2	Прокладка дополнительного кабеля 120Квт	м	550	150	82500
3	Монтаж водо-греющего устройства	шт.	1	2500	2500
4	Замена конвекторов	шт.	30	600	18000
5	Установка тепловых завес "Тропик" 5 Квт	шт.	3	6100	18300
6	Обеспечение современной связью				
	Мобильный телефон Samsung N-500	шт.	5	5000	25000
	Подключение на городские номера "ЕТ"	шт.	5	750	3750
	Переносная станция Kenwood 0.5Вт + гарнитур	шт.	5	2200	11000
7	Обмундирование охраны				
	Газовый баллон (газ + перец)	шт.	3	150	450
	Резиновая дубинка	шт.	3	400	1200
	Портупея + аксессуары	шт.	3	250	750
	Комплект летнего камуфляжа	шт.	3	1300	3900
	Комплект зимней одежды	шт.	3	3500	10500
	Шевроны + лейблы	шт.	12	50	600

Итого	190450

Продолжение приложения 4

№	Вид работ	Стоимость
1	Благоустройство зелёной зоны	300750
2	Пристройка (работа сдельной бригады)	1037403.75
3	Второй этаж, офисное помещение (работа сдельной бригады)	116248
4	Второй этаж (работа сдельной бригады)	619142.25
5	Первый этаж (работа сдельной бригады)	536508.75
6	Цокольный этаж (работа сдельной бригады)	328965.75
7	Модернизация инженерных и телекоммуникационных сетей.	190450
Итого:		3377368.50

Численность персонала с 1.01.2016по 1.08.2016

№	Должность	Количество	З/п	Всего
1	Директор	1	12000	12000
2	Зам директора	5	9000	45000
3	Главный бухгалтер	1	9000	9000

4	Маркетолог	1	8000	8000
5	Кассир	1	5000	5000
6	Секретарь	1	5000	5000
7	Бригадиры	3	7000	21000
8	Водитель	3	7000	21000
9	Дневная охрана	3	3000	9000
10	Кинолог	1	3000	3000
11	Ночные сторожа	6	1500	9000
12	Разнорабочие	8	3200	25600
13	Технички	2	2000	4000
14	Дворники	2	2000	4000
15	Завхоз-кладовщик	1	4000	4000
16	Электрик	2	5000	10000
17	Сантехник	2	5000	10000
18	Сварщик	2	5000	10000
19	Плотник	2	5000	10000
20	Снабженец	1	6000	6000
Итого в штате:		48	З/П	230600

Продолжение приложения 4

Численность персонала с 1.08.2016 по 30.11.2016

№	Должность	Количество	З/п	Всего

1	Директор	1	12000	12000
2	Зам директора	5	9000	45000
3	Главный бухгалтер	1	9000	9000
4	Маркетолог	1	8000	8000
5	Кассир	1	5000	5000
6	Секретарь	1	5000	5000
7	Бригадиры	2	7000	14000
8	Водитель	2	7000	14000
9	Дневная охрана	3	3000	9000
10	Кинолог	1	3000	3000
11	Ночные сторожа	6	1500	9000
12	Разнорабочие	2	3200	6400
13	Технички	2	2000	4000
14	Дворники	1	2000	2000
15	Завхоз-кладовщик	1	4000	4000
16	Электрик	1	5000	5000
17	Сантехник	1	5000	5000
18	Сварщик	1	5000	5000
19	Плотник	1	5000	5000
20	Снабженец	1	4000	4000
Итого в штате:		35	З/П	173400

Продолжение приложения 4

Численность персонала с 1.12.2016-конец проекта

№	Должность	Количество	З/п	Всего
1	Директор	1	12000	12000
2	Зам директора	5	9000	45000
3	Главный бухгалтер	1	9000	9000
4	Маркетолог	1	8000	8000
5	Кассир	1	5000	5000

6	Секретарь	1	5000	5000
7	Бригадиры	1	7000	7000
8	Водитель	2	7000	14000
9	Дневная охрана	3	3000	9000
10	Кинолог	1	3000	3000
11	Ночные сторожа	6	1500	9000
12	Разнорабочие	2	3200	6400
13	Технички	2	2000	4000
14	Дворники	1	2000	2000
15	Завхоз-кладовщик	1	4000	4000
16	Электрик	1	5000	5000
17	Сантехник	1	5000	5000
18	Сварщик	1	5000	5000
19	Плотник	1	5000	5000
20	Снабженец	1	4000	4000
Итого в штате:		33	З/п	166400

Продолжение приложения 4

Штатное расписание до реструктуризации

№	Должность	Количество	З/п (руб.)	Всего (руб.)
1	Директор	1	12000	12000
2	Зам. Директора	4	9000	36000
3	Главный бухгалтер	1	9000	9000
4	Бухгалтера	4	5500	22000
5	Кассир	2	5500	11000
6	Секретарь	1	5000	5000
7	Начал. Отд. Снабжения	1	6000	6000
8	Главный механик	1	8000	8000
9	Бригадир	1	7000	7000
10	Управляющий	2	8000	16000
11	Заведующий	4	6000	24000
12	Завхоз-кладовщик	1	4000	4000
13	Товаровед	4	6000	24000
14	Продавец	15	4500	67500
15	Экспедитор	3	4500	13500
16	Водитель	4	4000	16000
17	Технички	3	2000	6000
18	Дворники	2	2000	4000

19	Грузчик	3	1500	4500
20	Электрик	1	5000	5000
21	Сантехник	1	5000	5000
22	Сварщик	1	5000	5000
23	Плотник	1	5000	5000
24	Рубщик	1	3000	3000
25	Кинолог	1	3000	3000
26	Ночные сторожа	6	1500	9000
27	Разнорабочие	2	2400	4800
Итого в штате:		71	З/П	335300