

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический
университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра менеджмента

К защите допускаю:
Зав. кафедрой менеджмента
_____ В.А. Шапошников
«_____» _____ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Оценка стоимости бизнеса предприятия сферы
общественного питания с целью продажи

Исполнитель:
студент группы АУ-411п _____ Д.О. Мельцов

Руководитель:
(доцент, к.э.н.) _____ У.В. Пермякова

Нормоконтролер:
(доцент, к.э.н.) _____ М.М. Микушина

Екатеринбург 2017

Аннотация

Выпускная квалификационная работа выполнена на 69 страницах, содержит 1 рисунок, 30 таблиц, 40 используемых источников литературы.

Ключевые слова: ОЦЕНКА, СТОИМОСТЬ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, КОЭФФИЦИЕНТ, БИЗНЕС, РЫНОК

Изучение выбранной темы предполагает достижение такой цели, как исследование основных теоретических и практических аспектов оценки стоимости предприятия (бизнеса). В соответствии с определенной целью в представленной работе были поставлены и решены следующие задачи:

– рассмотреть теоретические и методические основы оценки стоимости предприятия (бизнеса) с точки зрения практической реальной экономики;

- провести анализ финансово – хозяйственной деятельности, а также провести расчёт финансовых коэффициентов и произвести анализ финансового состояния компании ООО «СПП»;

- произвести оценку стоимости предприятия (бизнеса) на примере ООО «СПП» тремя подходами;

- произвести согласование результатов оценки, чтобы прийти к наиболее вероятной стоимости объекта оценки

- обобщить материал, полученный в ходе данной работы и сделать **ВЫВОДЫ**.

Содержание

Введение.....	5
1. Теоретические и методические основы оценки стоимости предприятия	9
1.1 Понятие, цели и принципы оценки стоимости предприятия	9
1.2 Подходы к оценке стоимости предприятия.....	19
2. Анализ деятельности предприятия и перспектив его развития	28
2.1 Общая характеристика ООО «СПП»	28
2.2 Анализ финансово - хозяйственной деятельности состояния предприятия	34
2.3 Анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия	40
2.4 Анализ коэффициентов рентабельности	42
2.5 Анализ коэффициентов оборачиваемости активов	45
2.6 Анализ финансовых коэффициентов ликвидности и платежеспособности	49
3. Оценка стоимости бизнеса на примере ООО «СПП»	53
3.1. Затратный подход к оценке стоимости ООО «СПП».....	53
3.2 Доходный подход к оценке стоимости ООО «СПП».....	55
3.3 Сравнительный подход к оценке стоимости предприятия ООО «СПП»..	61
3.4 Согласование результатов оценки ООО «СПП»	64
Заключение	66
Список использованных источников	68

Введение

В современном мире оценка бизнеса является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности множества предприятий. В результатах оценочной деятельности заинтересованы как сами собственники и руководители организаций, так и различные контрольно - ревизионные органы, представители кредитных и страховых компаний, потенциальные инвесторы и акционеры.

Процессы, происходящие на современном этапе в российской экономике, привели к возрождению и развитию оценочной деятельности, актуальность и востребованность результатов, которой в условиях рынка фактически неоспоримы. Оценка и ее ключевая категория – «стоимость» являются комплексным показателем целесообразности, полезности и значимости того или иного результата какой-либо деятельности в сфере рыночных отношений.

Оценка стоимости предприятия – представляет собой упорядоченный, целенаправленный процесс определения в денежном выражении стоимости предприятия с учетом потенциального и реального дохода, приносимого им в определенный момент времени в условиях конкретного рынка. Особенностью процесса оценки стоимости предприятия, несомненно, является ее рыночный характер. Это означает, что оценка стоимости предприятия не ограничивается учетом лишь одних затрат на создание или приобретение оцениваемого объекта, она обязательно учитывает всю совокупность рыночных факторов: фактор времени, фактор риска, рыночную конъюнктуру, уровень и модель конкуренции, экономические особенности оцениваемого объекта, его рыночное реноме, а также макро- и микроэкономическую среду обитания. При этом подходы и методы, используемые оценщиком, определяются, в зависимости, как от особенностей процесса оценки, так и от экономических особенностей оцениваемого объекта, а также от целей и принципов оценки.

При всём выше сказанном, целями оценки предприятия (бизнеса) могут выступать:

- 1 Повышение эффективности управления предприятием;
- 2 Обоснование инвестиционного решения;
- 3 Разработка плана развития (бизнес-план);
- 4 Реструктуризация предприятия (ликвидация, слияние, поглощение, выделение);
- 5 Определение текущей рыночной стоимости предприятия в случае его частичной (полной) покупки (продажи), при выходе одного или нескольких участников из обществ и т.д.;
- 6 Определение стоимости ценных бумаг предприятия, паев, долей его капитала;
- 7 Определение кредитоспособности предприятия и величины стоимости залога при кредитовании;
- 8 Определение рыночной стоимости имущества при страховании;
- 9 Определение налогооблагаемой базы предприятия;
- 10 Переоценка активов предприятия для целей бухгалтерского учета;
- 11 Внесение в уставной капитал имущественных вкладов учредителей;
- 12 Выкуп акций у акционеров;
- 13 Для обоснования иска или обжалования судебного решения;
- 14 Определение величины арендной платы при сдаче бизнеса в аренду;
- 15 Эмиссии ценных бумаг.

Из всего вышесказанного, можно сделать однозначный вывод о том, что оценка стоимости предприятия (бизнеса) в нашем современном мире – это очень актуальная тема, исследованию которой и посвящена

представленная данная работа. При этом указанная тема будет рассмотрена на примере предприятия пищевой промышленности ООО «СПП».

Объектом исследования представленной выпускной квалификационной работы является стоимость современного предприятия (бизнеса).

Предметом исследования выпускной квалификационной работы является – оценка стоимости предприятия (бизнеса) в современных условиях.

Изучение выбранной темы предполагает достижение такой цели, как исследование основных теоретических и практических аспектов оценки стоимости предприятия (бизнеса). В соответствии с определенной целью в представленной работе были поставлены и решены следующие задачи:

– рассмотреть теоретические и методические основы оценки стоимости предприятия (бизнеса) с точки зрения практической реальной экономики;

• провести анализ финансово – хозяйственной деятельности, а также провести расчёт финансовых коэффициентов и произвести анализ финансового состояния компании ООО «СПП»;

• произвести оценку стоимости предприятия (бизнеса) на примере ООО «СПП» тремя подходами;

• произвести согласование результатов оценки, чтобы прийти к наиболее вероятной стоимости объекта оценки

• обобщить материал, полученный в ходе данной работы и сделать выводы.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников.

В первой главе рассматриваются теоретические и методологические основы оценки стоимости предприятия.

Во второй главе «Анализ деятельности предприятия и перспектив его развития» рассматриваются следующие вопросы:

1 Общая характеристика ООО «СПП».

2 Анализ финансово – хозяйственной деятельности компании ООО «СПП».

3 Анализ финансовой устойчивости предприятия.

4 Анализ коэффициентов рентабельности.

5 Анализ коэффициентов оборачиваемости активов.

6 Анализ финансовых коэффициентов ликвидности и платежеспособности.

В третьей главе «Оценка стоимости предприятия на примере ООО «СПП»» рассматриваются такие пункты, как:

1 Затратный подход к оценке стоимости ООО «СПП».

2 Доходный подход к оценке стоимости ООО «СПП».

3 Сравнительный подход к оценке стоимости предприятия ООО «СПП».

4 Согласование результатов оценки ООО «СПП».

1. Теоретические и методические основы оценки стоимости предприятия

1.1 Понятие, цели и принципы оценки стоимости предприятия

Особое место среди объектов оценки занимает бизнес (предприятие, организация, компания). При оценке бизнеса объектом выступает деятельность направленная на получение прибыли и осуществляемая на основе функционирования имущественного комплекса предприятия.[25, с. 43]

Оценка — это 1) научно обоснованное мнение эксперта оценщика о стоимости оцениваемого объекта, 2) процесс определения стоимости объекта.

Оценка стоимости действующего предприятия – это процесс оценки стоимости предприятия как единого функционирующего комплекса, приносящего прибыль; включает обоснованную оценку основных фондов и оборотных средств, текущих и будущих доходов предприятия на определенный момент времени.[18, с. 172]

Для того, чтобы оценка была достоверной и точной, необходимо соблюдать технологию оценки.

Технология оценки – это определенная едиными профессиональными стандартами оценки последовательность процесса оценки стоимости предприятия, включающая:

- Определение объекта, предмета, цели и функции оценки. На данном этапе анализируется предприятие, сфера его деятельности, цели оценки (сделка купли-продажи, определение налога на имущество и т.п.);
- Определение наилучшего и наиболее эффективного использования оцениваемого предприятия (скажем, если промышленное

предприятие находится в курортной зоне и к тому же неприбыльно – возможно, более эффективным будет превратить здания в гостиницу);

- Сбор и анализ необходимой информации;
- Оценку стоимости предприятия с использованием различных подходов. Как правило, используются затратный, доходный и сравнительный подходы;
- Согласование результатов оценки, полученных в результате применения различных подходов, и установление наиболее вероятной стоимости оцениваемого предприятия;
- Составление отчета и заключения об оценке стоимости предприятия.

Предмет оценки – это различные типы прав собственности.

Полное право собственности — право владения, пользования и распоряжения собственностью.

Объект оценки — это различные виды собственности.

Активы предприятия:

1. Любая вещь, имеющая стоимость, принадлежащая предприятию; собственность юридического или физического лица (предпринимателя);
2. Название раздела в балансе предприятия, отражающего балансовую стоимость собственности.

Активы могут быть финансовые (ценные бумаги, денежные средства), капитальные (основные фонды), нематериальные (интеллектуальная собственность, патенты, товарные знаки и прочее).

Цели оценки стоимости фирмы весьма объективны. Развитие предпринимательства в России, создание института частной собственности и связанная с этими процессами приватизация

государственных предприятий предполагает создание цивилизованных экономических и правовых отношений. В свою очередь появление новых экономических систем, таких как фондовый рынок, коммерческое кредитование, совершенствование страховой системы, все это диктует также необходимость введения в деловую жизнь страны такой рыночной категории, как оценка рыночной стоимости фирмы. Институт оценки бизнеса фирм и соответствующая оценочная деятельность имманентно присуща для стран с развитой рыночной экономикой. Такого рода институт оценки бизнеса необходим в условиях рынка по целому ряду объективных причин.

Прежде всего рыночная стоимость предприятия необходима при совершении сделки купли-продажи, когда фирма по сути меняет своего владельца. Рыночная стоимость - "цена, по которой заинтересованные продавец и покупатель готовы заключить сделку, не подвергаясь при этом никакому давлению и будучи хорошо осведомлены о всех значимых обстоятельствах". Наиболее точное определение рыночной стоимости дано в международных стандартах оценки - "рыночная стоимость есть расчетная величина - денежная сумма, за которую имущество должно переходить из рук в руки на дату оценки между добровольным покупателем и добровольным продавцом в результате коммерческой сделки после адекватного маркетинга, при этом полагается, что каждая из сторон действовала компетентно, расчетливо и без принуждения". Исходя из данного определения рыночной стоимости, рыночная цена фирмы при сделке купли-продажи формируется в результате взаимодействия цены спроса и цены предложения. Цену спроса определяет полезность фирмы для покупателя, а цену предложения – затраты на воспроизводство аналогичного предприятия для продавца. Зачастую специалист по оценке бизнеса определяет исходную цену, базирующуюся на оценке рыночной стоимости фирмы, которая является основной для начала торгов между

продавцом и покупателем. При этом при принятии решения по определению рыночной цены руководствуются не только анализом баланса предприятия, а применяют различные приемы и принципы, позволяющие откорректировать данные баланса, чтобы они точнее отражали реальное положение на фирме и, следовательно, её реальную рыночную стоимость. Корректировать баланс предприятия в большинстве случаев необходимо, так как очень часто фирма владеет некоторыми видами нематериальных активов, таких как «ноу-хау», уникальные технологии, обширная и надежная клиентура, которые могут быть недооценены или просто не отражены в балансе, но которые способствуют увеличению стоимости фирмы. Иногда при оценке фирмы для решения поставленной задачи приходится вносить поправки в сами статьи баланса, если обнаружится, что стоимость активов завышена или неправильно отражены денежные поступления.

В ряде случаев при осуществлении сделки купли-продажи клиентам необходимо оценить стоимость не всей фирмы в целом, а отдельных ее частей. Тщательно проанализировав отдельные элементы бизнеса, можно их оценить, применив при этом метод амортизации и, таким образом, уменьшить налогооблагаемую базу, что в некоторой мере повлияет на продажную цену фирмы. Например, в американском законодательстве оговорено, что покупатель и продавец должны договориться о распределении цены фирмы между отдельными ее активами. Естественно, что это требует привлечения независимого оценщика со всеми его знаниями и навыками.

В мировой практике часто совершаются сделки по купле-продаже не всего предприятия, а части его активов, т.е. доли отдельного участника, пожелавшего ее продать. В этом случае продажная цена отдельной доли зависит не только от стоимости продаваемой части актива, но и от тех прав, которые предоставляет владение данной долей новому собственнику.

Например, если это контрольный пакет акций предприятия, то его рыночная цена будет значительно выше неконтрольного пакета.

Существует ещё такой вариант сделок, когда заключается так называемый форвардный договор о купле-продаже, который предусматривает, что в случае расторжения долгосрочного соглашения, доли участников сделки оцениваются по текущей рыночной цене.

Оценка бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой используется не только для совершения сделок по купле-продаже фирм, но и для определения налога на имущество фирмы, на недвижимость или для определения налога на наследование. При этом возникают отношения двух сторон: налогоплательщика и государства в лице налоговой инспекции, интересы которых по сути своей противоположны относительно размера выплаты налога. Налогоплательщик, естественно, заинтересован в минимизации налога, а цель налоговой инспекции - собрать как можно больше налоговых сборов в федеральный или местный бюджет. Для приведения сторон к обоюдному согласию в решении данной проблемы используется институт независимых оценщиков, которые объединены в саморегулирующие организации (общества, лиги и т.п.). Независимые оценщики на основе проведения анализа по оценке бизнеса устанавливают рыночную стоимость предприятия, служащую налогооблагаемой базой. В соответствии с законодательством эта оценка рыночной стоимости может быть оспорена в судебном порядке[18]

В зарубежной практике также существуют прецеденты, когда при судебном разбирательстве допускается изъятие частной собственности для нужд государства. При этом бывший собственник вправе получить возмещение за ущерб, принесенный в результате утраты своего имущества, которое в дальнейшем могло приносить ему доход. Кроме того, он в праве получить компенсацию за моральный ущерб, т.е. за утрату его доброго имени в результате решения суда в пользу государства. В таких случаях для оценки

компенсации используются соответствующие принципы и подходы к определению оценки стоимости фирмы как компенсационной.

Для случаев страхования фирмы предусмотрен поиск страховой стоимости предприятия, который заключен в определении размера выплаты по страховому договору при условии наступления страхового события – потери или повреждения застрахованных активов. Чтобы определить стоимость страхуемых активов фирмы, используются такие понятия, как восстановительная стоимость и стоимость замещения. Восстановительная стоимость – текущие затраты, необходимые на восстановление точной копии всех активов предприятия. Стоимость замещения определяется как величина затрат на замещение данного актива другим того же вида и состояния и способного равным образом удовлетворить пользователя[9].

Оценка фирмы требуется также для определения величины залогового обеспечения кредитной линии. В данном случае эта оценка фирмы рассматривается как залоговая стоимость её активов и соответствует рыночной стоимости залога этой фирмы, которую кредитор может получить, продав залог в случае неплатежеспособности фирмы. Иначе говоря, залоговая стоимость – стоимость фирмы, которую надеется получить кредитор от продажи фирмы на торгах в случае банкротства заемщика кредита. В качестве залогового обеспечения может выступать собственный капитал предприятия безотносительно специфики его активов. При оценке фирмы как залоговой стоимости оперируют категорией «рыночная стоимость». Иногда, в зависимости от обстоятельств и требований заказчика оценки могут быть использованы категории «стоимость действующего предприятия», «ликвидационная стоимость» или другие виды стоимости, однако организации, осуществляющие финансирование, как правило, интересуется именно залоговая стоимость, определенная на базе рыночной стоимости.

Одним из вариантов определения стоимости фирмы является также инвестиционная стоимость. Согласно международным стандартам оценки «инвестиционная стоимость – субъективное понятие, которое соотносит конкретный объект собственности с конкретным инвестором или группой инвесторов, имеющих определенные цели и (или) критерии инвестирования». Иначе говоря, инвестиционная стоимость - способность инвестиций приносить доход или отдачу и выражает индивидуальные способности инвестиционных проектов.

Если рассматривается предприятие не как действующее и приносящее в перспективе доход, а как ликвидируемое частично или полностью, и предстоит распродажа его активов по отдельности, то определяется его ликвидационная стоимость. Она представляет собой денежную сумму, которая реально может быть получена от продажи фирмы в сроки, слишком короткие для проведения адекватного маркетинга в соответствии с определением рыночной стоимости. В связи с тем, что при вынужденной продаже предприятия возникают издержки по ликвидации (комиссионные и текущие издержки, юридические услуги и т.п.) ликвидационная стоимость рассматривается как остаток от реализации за вычетом ликвидационных издержек.

Это приблизительный перечень целей оценки бизнеса в западных странах. Из всего выше перечисленного в контексте исследования оценки рыночной стоимости фирмы более подробно рассмотрим классический случай купли-продажи фирмы, что позволит раскрыть экономическое содержание и процедуру определения рыночной стоимости фирмы. В этой связи рассмотрим основные принципы оценки рыночной стоимости фирмы, характеризующие ряд требований и условий проведения такого рода оценки.

Важным условием в определении оценки рыночной стоимости является альтернативность действий продавца в распоряжении своим имуществом и покупателя в выборе варианта реализации собственных средств. Продавец

предприятия может выбирать покупателя из ряда желающих купить его, или он, например, может отказаться продавать фирму вполне определенному покупателю. Он может вообще отказаться от продажи фирмы и решить ликвидировать свое предприятие, либо может передать свои полномочия в трастовое управление. У покупателя также есть свои альтернативы. Он может купить предприятие за указанную цену, а может отказаться от него и купить другое предприятие, больше устраивающее его по цене или другим критериям. Он может вместо этого открыть собственное новое предприятие или как-то иначе инвестировать свои средства, например, положить их в банк.

Рыночная стоимость фирмы в большой степени зависит от цен на аналогичные фирмы или на фирмы, являющиеся заменителями – эквивалентами. Потенциальный покупатель выбирает приемлемый вариант из ряда аналогичных фирм, подходящих ему по тем или иным индивидуальным параметрам полезности. Сюда могут входить: принадлежность фирмы к определенной отрасли или к смежным отраслям, месторасположение фирмы и т.д. Но часто покупателя не интересует четкая специализация фирмы. Например, из двух фирм, одна из которых производит моторное масло, а другая шины для автомобилей, покупатель выберет ту, которая будет его больше устраивать по цене или величине потенциального дохода. То есть при оценке рыночной стоимости фирмы должна учитываться возможность замещения оцениваемой фирмы большим многообразием фирм заменителей-эквивалентов. В этом случае стоимость фирмы определяется предельно низкой ценой возможной покупки аналогичной фирмы с эквивалентной полезностью[4 с, 169]

Для адекватной оценки рыночной стоимости фирмы необходимы прогноз и оценка текущей стоимости будущих доходов фирмы, которые она будет в перспективе приносить её владельцу. Именно будущий потенциал фирмы определяет её, так называемую, экономическую стоимость.

Балансовая, рыночная, восстановительная, залоговая стоимости являются лишь разновидностями этой экономической стоимости. Можно показать, что при определении любой из этих видов стоимостей, оценщику необходимо так или иначе провести анализ будущих доходов фирмы. Оценка текущей стоимости будущих доходов фирмы тесным образом связана с изменением имущественных отношений у продавца и покупателя, так как продавец при заключении сделки теряет вместе с фирмой и все будущие доходы от ее функционирования, а покупатель, наоборот, приобретает права на них. Этот факт требует включения в текущую рыночную стоимость фирмы будущих доходов, дисконтированных к настоящему времени.

При оценке фирмы необходимо учитывать также такой фактор, как "управление". Ассоциированный с этим фактором чистый доход, который остается в данной оценке после возмещения таких факторов как "капитал" и "труд", можно определить как избыточная производительность.

Из экономической теории известно, что при наращивании на начальных этапах производственных ресурсов соответственно растет и отдача от ресурсов и растет она более высокими темпами, чем затраты, до определенного момента, начиная с которого рост отдачи начинает замедляться, и, наконец, темп роста затрат обгоняет рост отдачи. Этот принцип предельной производительности необходимо учитывать при оценке рыночной стоимости фирмы в зависимости от уменьшения или увеличения того или иного фактора производства. Данный принцип ориентирует на условие пропорциональности используемых производственных факторов с позиции эффективности функционирования фирмы. Если имеет место переизбыток какого-либо фактора в производстве, то это означает, что фирма избыточно потребляет ресурсы и работает неэффективно, т.е. необходимо смоделировать удаление диспропорции и тем самым улучшить производственные и финансовые показатели фирмы. Это в свою очередь должно отразиться на ее рыночной стоимости.

Есть еще один вид диспропорций, который влияет на величину стоимости фирмы. Это диспропорция между размером фирмы и рынком, на котором она действует. Если размеры фирмы слишком велики для удовлетворения потребностей данного рынка, то часть ее мощностей либо простаивает, либо работает "вхолостую", что также уменьшает ее эффективность, а, следовательно, и стоимость.

Постоянно меняющаяся ситуация на рынке в результате влияния экономических, политических, социальных факторов и т.п. характеризуется изменением конъюнктуры рынка, уровня цен на ту или иную продукцию. В конечном итоге это приводит к изменению уровня спроса и предложения на саму фирму, что приводит к установлению новой рыночной цены фирмы. Перманентная динамичность всего комплекса внешних и внутренних факторов, определяющих уровень функционирования фирмы, должна быть адекватно учтена при оценке рыночной стоимости фирмы. В этом контексте внутренняя изменчивость фирмы заключается в прохождении ею нескольких этапов развития, что называется жизненным циклом фирмы. Это создание, становление или формирование производственных мощностей фирмы, их освоение, интенсивное использование, затем старение и обновление. В этой связи рыночная стоимость в большой мере зависит от того, на каком этапе жизненного цикла находится оцениваемая фирма.

Безусловно, рассматривая рыночную категорию оценки фирмы важно также отразить в этой оценке условия конкуренции на данном сегменте рынка. Степень остроты конкурентной борьбы может повлиять на будущие доходы, приносимые фирмой, действующей в конкурентной среде. Если конкуренция высока и прогноз не обещает ее снижения, то при анализе будущих поступлений необходимо делать поправку, а именно, уменьшать размер денежных поступлений или увеличивать значение фактора риска и уже после таких корректировок давать оценку текущей рыночной стоимости фирмы.

Наконец, можно сформулировать в какой-то степени обобщенный принцип оценки рыночной стоимости фирмы, базирующийся на фундаментальной предпосылке - эффективное (оптимальное) использование активов фирмы. Смысл этого принципа заключается в том, что при оценке предприятия необходимо руководствоваться тем, что "оптимальное использование предприятия - это наиболее прибыльное из легально допустимых и физически, и технически возможных вариантов использования его активов".

Более строгое определение этого принципа можно сформулировать следующим образом. Этот принцип определяет наиболее вероятное использование имущества фирмы, являющееся физически возможным, разумно оправданным, юридически законным, осуществимым с финансовой точки зрения и в результате которого стоимость оцениваемого имущества фирмы будет максимальной. Так как оценка фирмы тесно связана с оценкой недвижимости, то этот принцип играет ключевую роль в оценочной деятельности. Прежде всего речь идет об обосновании наиболее эффективного использования земельной составляющей недвижимости - земельного участка. Например, в прибрежной курортной зоне расположенный промышленный объект априори не соответствует принципу наиболее эффективного использования рассматриваемого земельного участка, не может идти речь об адекватной рыночной стоимости данного промышленного объекта[18].

1.2 Подходы к оценке стоимости предприятия

Существуют три основные группы методик, позволяющих провести оценку инвестиционной привлекательности предприятия. Эти методики выработаны теорией и практикой функционирования зарубежных компаний. Единого общепризнанного подхода не существует.

Оценку инвестиционной привлекательности предприятия оценщик может осуществлять с помощью следующих трех подходов:

- 1) доходный подход;
- 2) затратный (имущественный) подход;
- 3) сравнительный (рыночный) подход.

• Доходный подход и методы теории опционов относят к группе динамических методов, поскольку они позволяют привести разделенные во времени денежные потоки к определенному периоду времени[10 с, 32].

Как показывает практика оценки, в Российской Федерации наибольшее применение находит доходный подход.

При оценке несостоятельных предприятий оценщики предпочитают использовать затратный подход, практически не используют рыночный подход и в ряде случаев (преимущественно на стадии внешнего управления) в основу расчетов ложится доходный подход.

По мнению большинства оценщиков, доходный подход считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, покупает поток будущих доходов или свободных денежных средств, позволяющий ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние[10 с, 42].

В доходном подходе важнейшим понятием является капитализация доходов, под которой обычно понимают совокупность приемов и методов, позволяющих оценивать стоимость объекта на основе его потенциальной способности приносить доход. При использовании данного подхода оценщик определяет текущую стоимость будущих доходов, которые потенциально могут возникнуть в ходе эксплуатации предприятия. В этом случае необходимо применять такой принцип оценки, как ожидание[10 с, 44].

Доходный подход включает в себя метод прямой капитализации, метод дисконтирования денежных потоков, метод реальных опционов.

Сущность метода капитализации можно выразить следующей формулой:

$$V = \frac{I}{R};$$

где:

V - стоимость предприятия;

I - чистая прибыль;

R - ставка капитализации.

Использование данного метода предполагает, что предприятие будет получать одинаковые величины прибыли в течение значительных промежутков времени. На практике такое случается крайне редко, особенно на предприятиях, переживающих не лучшие времена, поэтому метод капитализации дохода при оценке инвестиционной привлекательности предприятий практически не используется [10 с, 53].

Самым распространенным и в то же время самым сложным из всех существующих методов оценки стоимости предприятия является второй метод доходного подхода - метод дисконтирования денежных потоков.

Использование данного метода основывается также на принципе ожидания, то есть подразумевается, что инвестор не вложит в предприятие сумму, большую, чем текущая стоимость суммы будущих доходов от эксплуатации данного предприятия. В свою очередь владелец предприятия не продаст свой бизнес по цене, которая ниже совокупной текущей стоимости будущих потоков доходов. В результате столкновения двух указанных выше мнений формируется рыночная стоимость предприятия, которая равна текущей стоимости будущих доходов.

Метод дисконтирования денежных потоков может быть использован для оценки любого действующего предприятия. Особенно целесообразным данный метод является при проведении оценки стоимости тех предприятий, которые успешно функционируют на рынке в течение

достаточно продолжительного промежутка времени, получают прибыль и планируют стабильно развиваться.

В тоже время, несмотря на широкое распространение указанного выше метода в оценке инвестиционной привлекательности предприятия, методу дисконтированных денежных потоков присущи некоторые недостатки. В частности, он основан на допущении, что в течение всего срока прогнозирования руководство будет механически действовать в соответствии с разработанным на дату оценки прогнозом движения денежных средств, чтобы там не происходило с компанией или вокруг нее. Другими словами, метод не учитывает гибкость управления, нивелирует его способность вносить изменения в уже существующие планы при изменении внешних и внутренних факторов развития бизнеса.

- Затратный подход в оценке инвестиционной привлекательности предприятия рассматривает его стоимость с точки зрения понесенных издержек. Для осуществления этого предварительно проводится оценка обоснованной рыночной стоимости каждого актива в отдельности, затем определяется текущая стоимость обязательств и, наконец, из обоснованной рыночной стоимости суммы активов предприятия вычитается текущая стоимость всех его обязательств, результат показывает оценочную стоимость собственного капитала предприятия[7 с 2]

Существует два основных метода в рамках затратного подхода, основанные на стоимости активов:

1. Метод чистой стоимости активов. При этом методе активы и пассивы предприятия корректируются до их оценочной рыночной стоимости, и этим определяется совокупная стоимость акционерного капитала комплекса.

2. Метод ликвидационной стоимости. При этом методе чистая выручка, получаемая после ликвидации активов предприятия и выплаты задолженности, дисконтируется (приводится) к текущей стоимости.

В соответствии с затратным подходом стоимость предприятия определяется по формуле:

$$СК = А - О,$$

где:

СК - собственный капитал предприятия;

А - активы предприятия;

О - обязательства предприятия.

Методы затратного подхода берут информацию в основном из бухгалтерской отчетности предприятия. Однако балансовая стоимость активов и обязательств вследствие действия различных факторов (инфляция, изменение рыночной ситуации и т.д.), как правило, не соответствует их реальной рыночной стоимости. Поэтому оценщик должен провести корректировку каждого актива и пассива предприятия в отдельности и затем найти стоимость собственного капитала предприятия.

Метод стоимости чистых активов применяют в том случае, если компания обладает значительными материальными активами и ожидается, что будет по-прежнему действующим предприятием.

Источником исходных данных для оценки служит бухгалтерская отчетность предприятия, в том числе: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, приложения и расшифровки. Причем, предварительно следует провести инфляционную корректировку данных.

Различают метод скорректированных чистых активов и нескорректированных чистых активов. В первом случае проводится полная корректировка статей баланса, а значит, определяется обоснованная рыночная стоимость каждого актива баланса в отдельности. Результаты расчетов по данному методу более достоверны, чем по второму, когда из-за отсутствия достаточной информации корректировка статей баланса не проводится [7 с, 3-4]

Чистые активы - это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его обязательств, принимаемых к расчету.

В стандартах оценки под ликвидационной стоимостью понимается стоимость объекта оценки в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов. Расчет методом ликвидационной стоимости применяется при вынужденной продаже предприятия.

- Сравнительный (рыночный) подход к оценке стоимости предприятия определяет стоимость предприятия с точки зрения того, по какой цене активы предприятия (или весь имущественный комплекс) могут быть проданы на рынке. Ориентировочную стоимость объекта оценщик может получить путем проведения анализа недавно заключенных сделок в отношении купли-продажи аналогичных объектов[7 с, 2].

Сравнительный подход основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают активы аналогичного типа, принимая при этом независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемыми. Преимущества и недостатки оцениваемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок.

В зависимости от наличия и доступности информации, характеристик объекта оценки, предмета и условий предполагаемой сделки с объектом оценки в рамках сравнительного подхода применяются следующие методы:

- 1) метод компании-аналога (метод рынка капитала);
- 2) метод сделок;
- 3) метод отраслевых коэффициентов;

Метод компании-аналога, как правило, применяется в случае, когда размер оцениваемого участия в уставном (складочном) капитале является неконтрольным[18].

Источником информации о ценах сопоставимых сделок с аналогами объекта оценки являются данные о ценах сделок с акциями и другими ценными бумагами, совершаемых на открытых фондовых рынках (на биржах и в системах открытой электронной внебиржевой торговли), в случае если объект такой сделки не предоставляет его владельцу какие-либо полномочия контроля.

В случае если объектом оценки является контрольное участие, оценщик должен осуществить корректировку в размере премии за контрольное участие.

Метод сделок, как правило, применяется в случае, когда размер оцениваемого участия в уставном (складочном) капитале является контрольным[18].

Источником информации о ценах сопоставимых сделок с аналогами объекта оценки являются:

1. данные о ценах сделок с акциями и другими ценными бумагами, долями (вкладами) в уставных (складочных) капиталах, в случае если объект такой сделки предоставляет его владельцу все или некоторые полномочия контроля;

2. данные о ценах сделок в форме слияний, присоединений (поглощений) или продажи предприятия в целом.

В случае если объектом оценки является неконтрольное участие оценщик должен осуществить корректировку в размере скидки за неконтрольное участие.

Метод отраслевых коэффициентов. Источником информации являются, как правило, данные специализированных отраслевых исследований (обзоров), составленных на основе анализа не менее чем

половины предприятий данной отрасли, сопоставимых по размеру с оцениваемым.

Оценщик осуществляет и отражает в отчете действия, направленные на установление соответствия результатов таких исследований, применяемым методам оценки, принципам оценки, характеристикам объекта оценки, предмету и условиям предполагаемой сделки с объектом оценки[18].

Оценщик должен проверить и отразить в отчете соответствие результатов, полученных при применении данного метода, результатам, полученным с использованием других подходов и методов оценки.

Как правило, результаты, полученные при применении данного метода, являются индикативными и не применяются при выведении итоговой величины стоимости или им придается наименьший удельный вес.

Существует точка зрения относительно возможности использования сравнительного подхода при оценке несостоятельных предприятий. В соответствии с ней, если целью процедуры банкротства является финансовое оздоровление предприятия, а в ходе продажи инвестор приобретает предприятие без долгов и планирует его дальнейшее развитие, то для целей оценки данное предприятие является действующим. Поэтому, по мнению некоторых оценщиков, стоимость, определенная на основании сравнительного подхода, должна быть основополагающей при принятии инвестором решения[18].

После расчета стоимости предприятия с помощью трех классических подходов оценщик должен определить итоговую величину стоимости.

Таким образом, в целом аналитические методы в практике оценки инвестиционной привлекательности предприятия представлены тремя основными подходами:

1. Доходный подход - совокупность методов оценки стоимости объектов оценки, основанных на определении ожидаемых от предприятия доходов и последующем их преобразовании в стоимость на дату оценки;

2. Затратный подход (подход на основе активов) - совокупность методов оценки стоимости предприятия, основанных на определении рыночной или иной стоимости активов за вычетом рыночной или иной стоимости обязательств;

3. Сравнительный подход - совокупность методов оценки стоимости предприятия, основанных на сравнении объектов оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Каждый из этих подходов может быть реализован различными методами. Как правило, чтобы получить действительно реальную оценку, применяются все три подхода, а затем проводится обоснованное обобщение результатов оценки предприятия[7].

2. Анализ деятельности предприятия и перспектив его развития

2.1 Общая характеристика ООО «СПП»

Macdonald's Corporation – американская корпорация, самая большая в мире сеть ресторанов быстрого питания. В России представлена как ООО «СПП».

Компания Macdonald's Corporation является мировым лидером отрасли быстрого обслуживания и насчитывает свыше 31 000 заведений в более чем 120 странах мира.

За все время работы предприятие ООО «СПП» зарекомендовало себя как надежный партнер, стабильная в финансовом отношении фирма.

«McDonald's» разработала единые стандарты приготовления блюд, технологии оборудования, маркетинговых стратегий, программ подготовки персонала, организации обслуживания, методики выбора месторасположения заведений и системы поставок. Эти стандарты действуют во всех ресторанах компании в любой стране мира. Стратегическими приоритетами компании названы обеспечение стабильного роста, безукоризненное обслуживание клиентов, сохранение статуса эффективного и качественного производителя, повышение квалификации сотрудников на всех уровнях, организация обмена опытом между подразделениями в разных странах, постоянное совершенствование концепции быстрого питания, поощрение разработки новых блюд, инновации в оборудовании, маркетинге, организации обслуживания и технологиях.

Основной целью деятельности ООО «СПП», согласно Уставу, является получение прибыли, удовлетворение потребностей покупателей, расширение в регионе, создание новых рабочих мест, сокращение безработицы, развитие социальной структуры города и области.

ООО «СПП» создано как предприятие быстрого обслуживания с целью получения соответствующей прибыли (дохода).

Виды деятельности ООО «СПП»:

1. Стратегия роста.

- Разрабатывать еще не охваченные рынки, открывая ежегодно 1750 ресторанов (в среднем по одному каждые 5 часов), частично собственных, частично — на условиях франчайзинга.
- Занять лидирующее положение на зарубежных рынках. Увеличивать посещаемость ресторанов компании, предлагая новые и недорогие фирменные блюда, увеличивая порции при сохранении прежней цены, организуя детские игровые площадки при ресторанах.
- Исследовать возможности глобальной инфраструктуры поставщиков компании, их опыт в управлении комплексными заведениями общепита, выборе мест расположения ресторанов, маркетинговой деятельности.

2. Стратегия франчайзинга.

- Выдавать лицензию на франчайзинг только инициативным, опытным предпринимателям с хорошей репутацией; специально готовить их к активному продвижению торговой марки McDonald's на местах.
- Быстро вводить в производство новые потенциально популярные блюда и столь же быстро снимать с производства не завоевавшие популярность, учиться на своих и чужих ошибках и быстро переключаться на разработку новых идей.

3. Организация работы ресторанов.

- Строго придерживаться стандартов качества, санитарного состояния помещений и оборудования, организации обслуживания, работы кассиров.
- Пропагандировать имидж McDonald's как образец качества, чистоты и высокой потребительской ценности с помощью активной рекламной кампании в средствах массовой информации и специальных мероприятиях; продвижение финансируется за счет прибыли ресторанов.

- Нанимать на работу трудолюбивых и вежливых служащих, обучать их качественному обслуживанию, быстро повышать по службе перспективных работников.

- Оказывать поддержку образованию за счет назначения специальных стипендий, премий для преподавателей и создания фонда бесплатных учебных пособий.

4. Благотворительность.

- В 1984 году компания «Макдоналдс» стала инициатором создания Благотворительного фонда «Дом Роналда Макдоналда». Фонд был основан в США в память Рэя Крока, основателя компании «Макдоналдс», а сегодня работает уже в 48 странах мира. За 25 лет фонд передал на помощь нуждающимся детям во всем мире более 420 миллионов долларов США.

- В России Фонд был зарегистрирован в 1995 году. В его попечительский совет входят представители медицинских учреждений, российских и международных предприятий и компании - инициатора фонда – компания «СПП» в России

ООО «СПП» является коммерческой организацией, созданной на неопределенный срок. Основным видом экономической деятельности является «деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания».

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности имущество, учитываемое на балансе предприятия, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенные федеральными законами.

Организация управления персоналом в McDonald's имеет функциональную структуру.

В таблице 2 представлена краткая экономическая характеристика предприятия ООО «СПП»

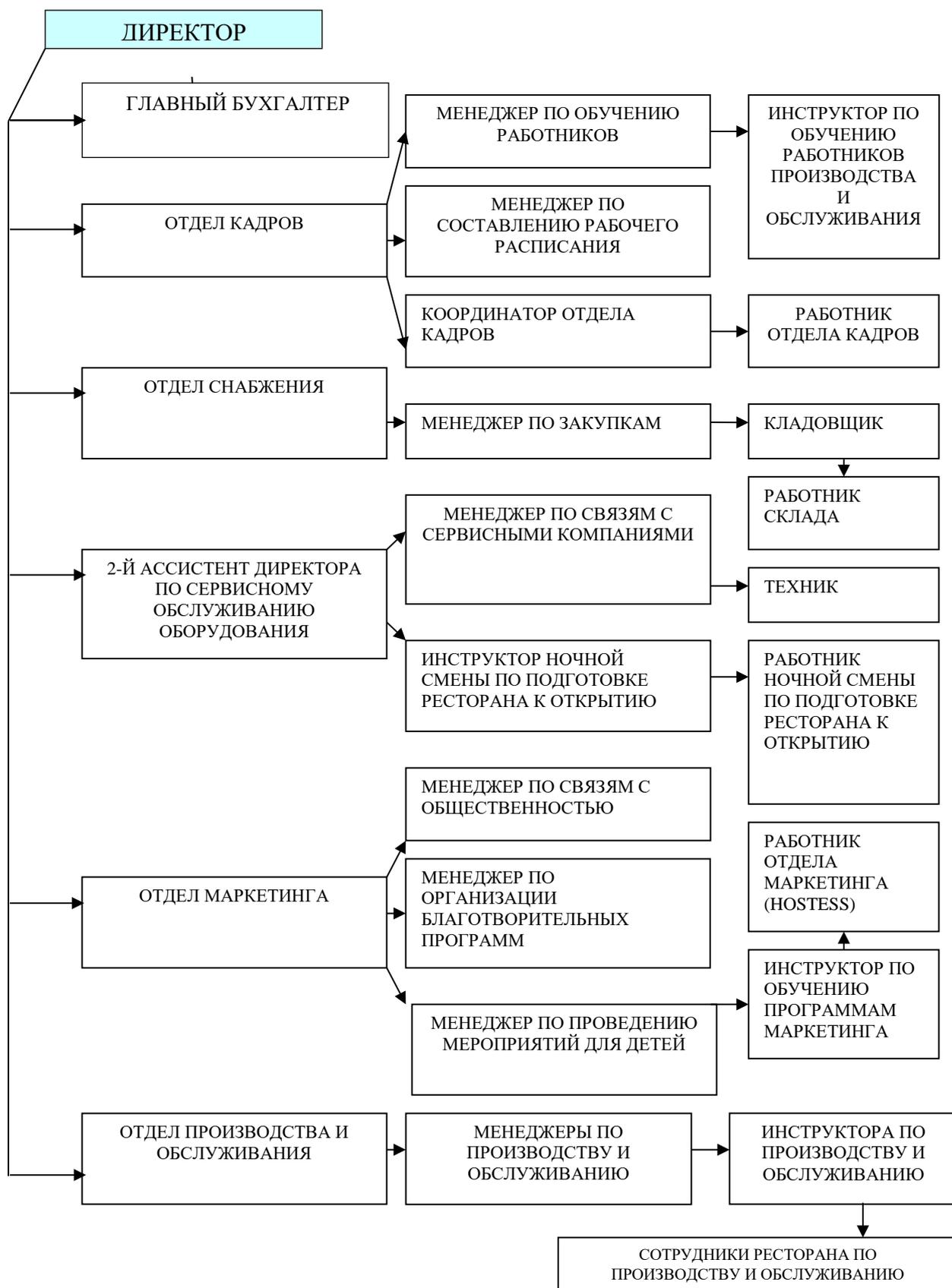
Таблица 2 – Краткая экономическая характеристика предприятия ООО «СПП»

Полное наименование организации:	Общество с ограниченной ответственностью «Региональная сеть предприятий питания»
Сокращенное наименование организации	ООО «СПП»
Полное наименование филиала:	Обособленное подразделение Общества с ограниченной ответственностью «СПП» Ресторан 27402, «Макдоналдс»
Сокращенное наименование филиала:	«Macdonald's»
Юридический адрес:	123022, г Москва, улица Красная Пресня, дом 31
Почтовый адрес филиала:	620034, Российская Федерация, Свердловская область, город Екатеринбург, улица Халтурина, 55
Генеральный директор:	Калинин Александр Валентинович
Директор обособленного подразделения «СПП»	Артамонова Елизавета Алексеевна

Организация управления персоналом в ООО «СПП» имеет функциональную структуру.

На рисунке 1 представлена организационная структура предприятия ООО «СПП»

Рисунок 1 – Организационная структура предприятия ООО «СПП»



Основные принципы работы компании:

- Качество;
- Культура;
- Чистота;
- Доброжелательность.

Директор компании решает вопросы возглавляемого им предприятия, за исключением отнесенных действующим законодательством и уставом к компетенции общего собрания трудового коллектива и совета трудового коллектива. Директор заключает договоры, в том числе трудовые, выдает доверенности, открывает в банках расчетные и иные счета, пользуется правом распоряжения средствами, издает приказы и дает указания, обязательные для всех работников предприятия.

Непосредственно директору подчиняются руководители функциональных служб.

Отдел снабжения рассчитывает размер поставок, организует и проверяет правильную приемку поступающих в ресторан товаров и тары по количеству и качеству, организует управление запасами. Систематически проводит инструктажи работников связанных с приемкой, хранением товаров, организует выполнение всеми подведомственными секциями планов товарооборота и повседневно контролирует состояние реализации товаров как по секциям, так и по товарным группам и отдельным наименованиям и т.д.

Основным видом деятельности компании является общественное питание.

На развитие розничного товарооборота предприятия общественного питания оказывают влияние следующие факторы:

- обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность труда;
- торговых работников;
- состояние и эффективность использования материально – технической базы предприятия.

Стратегическими приоритетами компании названы: обеспечение стабильного роста, безукоризненное обслуживание клиентов, сохранение статуса эффективного и качественного производителя, повышение квалификации сотрудников на всех уровнях, организация обмена опытом между подразделениями в разных странах, постоянное совершенствование концепции быстрого питания, поощрение разработки новых блюд, инновации в оборудовании, маркетинге, организации обслуживания и технологиях.

2.2 Анализ финансово - хозяйственной деятельности состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах оцениваемого предприятия за прошедшие годы. Это сделано в целях выявления тенденций в его деятельности и определения основных финансовых показателей.[1, с. 63]

Анализ бухгалтерского баланса ООО «СПП» начнем с горизонтального анализа за предыдущие года. Горизонтальный анализ актива ООО «СПП» проведем в таблице, представленной ниже.

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ актива предприятия ООО «СПП» за 2014, 2015, 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2016 год	2015 год	2014 год	Изменения 2016-2014г. (+/-)
1	2	3	4	5
I Внеоборотные активы				
- Основные средства	26 607 481	23 342 655	18 113 854	8 493 627
- Отложенные налоговые активы	121 953	123 228	79 293	42 660

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5
- Прочие внеоборотные активы	480 548	383 990	251 345	229 203
Итого по разделу I	27 209 982	23 849 873	18 444 492	8 765 490
II Оборотные активы				
- Запасы	455 706	375 582	313 563	142 143
- Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	223 045	441 959	377 966	-154 921
- Дебиторская задолженность	3 070 028	3 292 522	2 195 656	874 372
- Денежные средства и денежные эквиваленты	981 158	692 211	1 462 621	-481 463
- Прочие оборотные активы	0	7 052	39 162	-39 162
Итого по разделу II	4 729 937	4 809 326	4 388 968	340 969
БАЛАНС	31 939 919	28 659 199	22 833 460	9 106 459

Вывод: Имущество предприятия (Актив) в 2016 году увеличилось на 340 969 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Это увеличение произошло за счет капитальных вложений, покупки нового оборудования, появления новых дебиторов.

Теперь проведем анализ пассива (Таблица 2.2)

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ пассива предприятия ООО «СПП» за 2014, 2015, 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2016 год	2015 год	2014 год	Изменения 2016- 2014(+/-)
1	2	3	4	5
III Капитал и резервы				
- Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 693 400	1 693 400	1 693 400	0
- Переоценка внеоборотных активов	34 766	36 364	39 460	-4694
- Нераспределенная прибыль	18 275 520	15 725 422	14 891 000	3 384 520
Итого по разделу III	20 003 686	17 455 186	16 623 860	3 379 826

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5
IV Долгосрчные обязательства				
- Заёмные средства	4 350 000	3 625 225	0	4 350 000
- Отложенные налоговые обязательства	21 349	37 776	57 685	-36 336
Итого по разделу IV	4 371 349	3 663 001	57 685	4 313 664
V Краткосрочные обязательства				
- Заёмные средства	2 789 001	3 281 496	2 310 917	478 084
- Кредиторская задолженность	4 367 086	3 974 551	3 567 184	799 902
- Оценочные обязательства	408 797	284 965	273 814	134 983
Итого по разделу V	7 564 884	7 541 012	6 151 915	1 412 969
БАЛАНС	31 939 919	28 659 199	22 833 460	9 106 459

Вывод: В 2016г увеличилась нераспределённая прибыль на 3 384 826 руб. по сравнению с 2014г, Так же появились заёмные средства в размере 4 350 000 руб.

Теперь проведем анализ отчета о финансовых результатах (Таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах предприятия ООО «СПП» за 2014, 2015, 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2016	2015	2014	Изменения 2016-2014 (+/-)
1	2	3	4	5
Выручка	60 638 971	52 907 170	50 087 976	10 550 995
Себестоимость продаж	(50 995 490)	(43 446 781)	(39 408 465)	11 587 025
Валовая прибыль (убыток)	9 643 481	9 460 389	10 679 511	-1 036 030
Коммерческие расходы	(2 373 544)	(2 026 851)	(1 477 879)	895 665
Управленческие расходы	(762 086)	(554 724)	(470 095)	291 991
Прибыль (убыток) от продаж	6 507 851	6 878 814	8 731 537	-2 223 686
Проценты к получению	14 969	30 273	14 676	293
Проценты к уплате	(755 990)	(295 017)	(135 464)	620 526
Прочие доходы	1 374 969	464 433	480 848	894 121

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4	5
Прочие расходы	(3 430 603)	(2 695 661)	(1 976 742)	1 453 861
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 711 196	4 382 842	7 114 855	-3 403 659
Текущий налог на прибыль	(1 220 456)	(1 357 749)	(1 803 227)	-582 771
Прочее	(42 608)	(42 389)	77 794	-120 402
Чистая прибыль (убыток)	2 548 500	3 131 326	5 446 628	-2 898 128

Вывод: после проведённого горизонтального анализа отчёта о финансовых результатах видно, что в 2016 году выручка увеличилась на 10 550 995 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. При этом чистая прибыль уменьшилась на 2 898 128 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом, что связано с ростом таких статей, как коммерческие расходы, проценты к уплате, прочие расходы и управленческие расходы.

Теперь проведём вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «СПП» начнем за предыдущие три года. Вертикальный анализ актива ООО «СПП» проведем в таблице, представленной ниже.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ актива предприятия ООО «СПП» за 2015, 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2015 год	Удельный вес (%)	2016 год	Удельный вес (%)	Темп роста ↑↓
1	2	3	4	5	6
I Внеоборотные активы					
- Основные средства	23 342 655	81,4	26 607 481	83,3	14↑
- Отложенные налоговые активы	123 228	0,4	121 953	0,38	1↓
- Прочие внеоборотные активы	383 990	1,3	480 548	1,5	25,1↑
Итого по разделу I	23 849 873	83,2	27 209 982	85,2	14,1↑
II Оборотные активы					
- Запасы	375 582	1,3	455 706	1,4	21,3↑

Продолжение таблицы 2.4

1	2	3	4	5	6
- Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	441 959	1,5	223 045	0,7	49↓
- Дебиторская задолженность	3 292 522	11,5	3 070 028	9,6	6,8↓
- Денежные средства и денежные эквиваленты	692 211	2,4	981 158	3,1	41,7↑
- Прочие оборотные активы	7 052	0,02	0	0	0
Итого по разделу II	4 809 326	16,8	4 729 937	14,8	1,7↓
БАЛАНС	28 659 199	100	31 939 919	100	11,4↑

Вывод: после проведенного вертикального анализа видно, что актив баланса увеличился в 2016 году на 11,4% по сравнению с 2015 годом. Это увеличение произошло за счёт следующих статей: Основные средства, Прочие внеоборотные активы, Запасы, Денежные средства и денежные эквиваленты. Большую долю занимают Денежные средства и денежные эквиваленты.

Далее проведём вертикальный анализ пассива (Таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Вертикальный анализ пассива предприятия ООО «СПП» за 2015, 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2015г. (руб.)	Удельн. вес (%)	2016г. (руб.)	Удельн. вес (%)	Темп роста ↑↓
1	2	3	4	5	6
III Капитал и резервы					
- Уставный капитал	1 693 400	6	1 693 400	5,3	0
- Переоценка внеоборотных активов	36 364	0,1	34 766	0,1	-4,4
-Нераспред. прибыль (непокрытый убыток)	15 725 422	54,9	18 275 520	57,2	16,2↑
Итого по разделу III	17 455 186	61	20 003 686	62,6	14,6↑

Продолжение таблицы 2.5

1	2	3	4	5	6
IV Долгосрочные обязательства					
- Заёмные средства	3 625 225	12,6	4 350 000	13,6	20↑
- Отложенные налоговые обязательства	37 776	0,1	21 349	0,1	43,5↓
Итого по разделу IV	3 663 001	12,8	4 371 349	13,7	19,3↑
V Краткосрочные обязательства					
- Заёмные средства	3 281 496	11,5	2 789 001	8,8	15↓
- Кредиторская задолженность	3 974 551	13,9	4 367 086	13,7	9,9↑
- Оценочные обязательства	284 965	1	408 797	1,3	43,5↑
Итого по разделу V	7 541 012	26,3	7 564 884	23,7	0,3↑
БАЛАНС	28 659 199	100	31 939 919	100	11,4↑

Вывод: после проведённого вертикального анализа видно, что пассив баланса увеличился в 2016 году на 11,4%. по сравнению с 2015 годом. Это увеличение произошло за счёт следующих статей: Нераспределённая прибыль, Заёмные средства, Оценочные обязательства.

Теперь проведём вертикальный анализ отчёта о финансовых результатах предприятия (Таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах предприятия за 2015, 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2015г. (руб.)	Уд. вес (%)	2016г. (руб.)	Уд. вес (%)	Темп роста ↑↓
1	2	3	4	5	6
Выручка	52 907 170	100	60 638 971	100	14,6
Себестоимость продаж	(43 446 781)	82,1	(50 995 490)	84,1	17,4
Валовая прибыль (убыток)	9 460 389	17,9	9 643 481	16	2
Коммерческие расходы	(2 026 851)	3,8	(2 373 544)	4	17,1
Управленческие расходы	(554 724)	1	(762 086)	1,3	37,4
Прибыль (убыток) от продаж	6 878 814	13	6 507 851	10,7	-5,4

Продолжение таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6
Проценты к получению	30 273	0,1	14 969	0,1	-50,6
Проценты к уплате	(295 017)	0,1	(755 990)	1,2	156,3
Прочие доходы	464 433	0,9	1 374 969	2,3	196
Прочие расходы	(2 695 661)	5,1	(3 430 603)	5,7	27,3
Прибыль (убыток) до налогооблож.	4 382 842	8,3	3 711 196	6,1	-15,3
Текущий налог на прибыль	(1 357 749)	2,6	(1 220 456)	2	-10,1
Прочее	(42 389)	0,1	(42 608)	0,1	0,5
Чистая прибыль (убыток)	3 131 326	6	2 548 500	4,2	-18,6

Вывод: выручка предприятия в 2016 году увеличилась на 14,6% по сравнению с 2015 годом. При этом чистая прибыль предприятия в 2016 году уменьшилась на 18,6%, по сравнению с 2015 годом, что связано с увеличением таких статей, как: управленческие расходы, коммерческие расходы, проценты к уплате, прочие расходы.

2.3 Анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала и структуры активов предприятия, а также от уравновешенности активов и пассивов[2, с. 96].

Необходимо проанализировать структуру источников формирования капитала организации и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска. С этой целью рассчитываются следующие относительные показатели, которые представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия

№	Название	Формула
1.	Коэффициент автономии	$K_{\text{ФН}} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}}$
2.	Коэффициент задолженности	$K_3 = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}$
3.	Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{\text{ФУ}} = \frac{\text{СК} + \text{ДО}}{\text{ВБ}}$

Проведем расчет коэффициентов, представленных в таблице 2.7:

1) **Коэффициент автономии**

$$K_{\text{ФН} 2016} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}} = \frac{20\,003\,686}{31\,939\,919} = 0,626$$

$$K_{\text{ФН} 2015} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}} = \frac{17\,445\,186}{28\,659\,199} = 0,609$$

$$K_{\text{ФН} 2014} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}} = \frac{16\,623\,860}{22\,833\,460} = 0,728$$

2) **Коэффициент задолженности**

$$K_3 2016 = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} = \frac{7\,139\,001}{20\,003\,686} = 0,356$$

$$K_3 2015 = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} = \frac{6\,906\,721}{17\,455\,186} = 0,395$$

$$K_3 2014 = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} = \frac{2\,310\,917}{16\,623\,860} = 0,139$$

3) **Коэффициент финансовой устойчивости**

$$K_{\text{ФУ} 2016} = \frac{\text{СК} + \text{ДО}}{\text{ВБ}} = \frac{20\,003\,686 + 4\,371\,349}{31\,939\,919} = 0,763$$

$$K_{\text{ФУ} 2015} = \frac{\text{СК} + \text{ДО}}{\text{ВБ}} = \frac{17\,455\,186 + 3\,663\,001}{28\,659\,199} = 0,736$$

$$K_{\text{ФУ} 2014} = \frac{\text{СК} + \text{ДО}}{\text{ВБ}} = \frac{16\,623\,860 + 57\,685}{22\,833\,460} = 0,73$$

Изменения коэффициентов представим в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Изменения коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Название	2016 год	2015 год	2014 год	Изменения 2016-2014гг (+/-)
Коэффициент автономии	0,626	0,609	0,728	-0,102
Коэффициент задолженности	0,356	0,395	0,139	0,217
Коэффициент финансовой устойчивости	0,763	0,736	0,73	0,033

Вывод: Показатели финансовой устойчивости, находящиеся в рамках нормативных значений, говорят о высокой независимости от внешних источников привлечения финансовых ресурсов, низкой вероятности банкротства, способности быстро приспособиться к изменению конъюнктуры рынка.

2.4 Анализ коэффициентов рентабельности

Рентабельность производственной деятельности исчисляется путем отношения прибыли от реализации или чистой прибыли от основной деятельности, или суммы чистого денежного потока, включающего чистую прибыль и амортизацию отчетного года, к сумме затрат по реализованной продукции.

Она показывает, величину прибыли или самофинансируемого дохода с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, и может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его сегментам и видам продукции. Последний показатель точнее предыдущих отражает результаты деятельности предприятия, поскольку учитывает не только чистую прибыль, но и все величину собственных заработанных средств, поступающих в свободное распоряжение предприятия из оборота. Сумма прибыли может быть сравнительно небольшой, если предприятие применяет ускоренный метод начисления амортизации, и наоборот. Однако в

совокупности эти две величины довольно реально отражают доход предприятия, который может быть использован в процессе реинвестирования[3, с. 151]. Показатели рентабельности представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели рентабельности ООО «СПП»

№	Показатели	Формула расчета
1	Рентабельность продаж	$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка}} * 100\%$
2	Чистая рентабельность	$R_{\text{ч}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Выручка}} * 100\%$
3	Экономическая рентабельность	$R_{\text{эк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Средняя стоимость активов}} * 100\%$
4	Рентабельность собственного капитала	$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} * 100\%$
5	Коэффициент устойчивости экономического роста	$R_{\text{эр}} = \frac{\text{ЧП} - \text{дивиденды, выплаченные акционерам}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} * 100\%$

Рассчитаем показатели рентабельности:

1) Рентабельность продаж

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\% = \frac{\text{П}_{\text{пр}}}{N} \times 100\%$$

$$R_{\text{пр} 2016} = \frac{6\,507\,851}{60\,638\,971} \times 100\% = 10,732\%$$

$$R_{\text{пр} 2015} = \frac{6\,878\,814}{52\,907\,170} \times 100\% = 13\%$$

$$R_{\text{пр} 2014} = \frac{8\,731\,537}{50\,087\,976} \times 100\% = 17,432\%$$

2) Чистая рентабельность

$$R_{\text{ч}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\% = \frac{\text{П}_{\text{ч}}}{N} \times 100\%$$

$$R_{\text{ч} 2016} = \frac{2\,548\,500}{60\,638\,971} \times 100\% = 4,202\%$$

$$R_{\text{ч}}_{2015} = \frac{3\,131\,326}{52\,907\,170} \times 100\% = 5,918\%$$

$$R_{\text{ч}}_{2014} = \frac{5\,446\,628}{50\,087\,976} \times 100\% = 10,874\%$$

3) Экономическая рентабельность

$$R_{\text{э}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}} \times 100\% = \frac{\text{П}_{\text{э}}}{\text{А}} \times 100\%$$

$$R_{\text{э}}_{2016} = \frac{2\,548\,500}{27\,810\,859} \times 100\% = 9,164\%$$

$$R_{\text{э}}_{2015} = \frac{3\,131\,326}{25\,746\,330} \times 100\% = 12,162\%$$

$$R_{\text{э}}_{2014} = \frac{5\,446\,628}{20\,752\,069} \times 100\% = 26,246\%$$

4) Рентабельность собственного капитала

$$R_{\text{СК}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \times 100\% = \frac{\text{П}_{\text{ч}}}{\text{СК}} \times 100\%$$

$$R_{\text{СК}}_{2016} = \frac{2\,548\,500}{18\,027\,577} \times 100\% = 14,137\%$$

$$R_{\text{СК}}_{2015} = \frac{3\,131\,326}{17\,039\,523} \times 100\% = 18,376\%$$

$$R_{\text{СК}}_{2014} = \frac{5\,446\,628}{14\,665\,546} \times 100\% = 37,138\%$$

5) Коэффициент устойчивости экономического роста

$$R_{\text{ЭР}} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{дивиденды, выплаченные акционерам}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \times 100\% \\ = \frac{\text{П}_{\text{ч}} - \text{Див}}{\text{СК}} \times 100\%$$

$$R_{\text{СК}}_{2016} = \frac{2\,548\,500 - 0}{18\,027\,577} \times 100\% = 14,137\%$$

$$R_{\text{СК}}_{2015} = \frac{3\,131\,326 - 0}{17\,039\,523} \times 100\% = 18,376\%$$

$$R_{\text{СК}}_{2014} = \frac{5\,446\,628 - 0}{14\,665\,546} \times 100\% = 37,138\%$$

Изменения коэффициентов представим в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Изменения коэффициентов рентабельности

Показатели	2016 год	2015 год	2014 год	Изменения 2016-2014гг (+/-)
Рентабельность продаж	10,732	13,004	17,432	-6,7
Чистая рентабельность	4,202	5,918	10,874	-6,7
Экономическая рентабельность	9,164	12,162	26,246	-17,08
Рентабельность собственного капитала	14,137	18,376	37,138	-23
Коэффициент устойчивости экономического роста	14,137	18,376	37,138	-23

Вывод: Проанализировав данные таблицы 2.10 видно, что абсолютный прирост данных показателей является отрицательным, а сами они имеют отрицательную динамику.

2.5 Анализ коэффициентов оборачиваемости активов

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности.

Деловая активность предприятия проявляется через расширение рынков сбыта продукции, поддержания деловой репутации (имиджа), выход на рынок труда и капитала и т.д.

Деловая активность оценивается системой показателей (коэффициентов), характеризующих важнейшие стороны деятельности предприятия[5, с. 131].

Коэффициенты деловой активности предприятия ООО «СПП» рассчитаем в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Финансовые коэффициенты деловой активности

Показатели оборачиваемости активов	
1	2
Коэффициент оборачиваемости активов	$K_{OA} = \frac{BP}{A}$
Продолжительность одного оборота	$P_A = \frac{D}{K_{OA}}$
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	$K_{ОВОА} = \frac{BP}{B_{OA}}$
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	$P_{BOA} = \frac{D}{K_{ОВОА}}$
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$K_{ООА} = \frac{BP}{OA}$
Продолжительность одного оборота оборотных активов	$P_{OA} = \frac{D}{K_{ООА}}$
Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{OЗ} = \frac{BP}{З}$
Продолжительность одного оборота запасов	$P_З = \frac{D}{K_{OЗ}}$
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{OДЗ} = \frac{BP}{ДЗ}$
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности	$P_{ДЗ} = \frac{D}{K_{OДЗ}}$

Рассчитаем показатели, представленные в таблице 2.11:

1) **Коэффициент оборачиваемости активов**

$$K_{OA 2016} = \frac{60\,638\,971}{(31\,939\,919 + 28\,659\,199)/2} = \frac{60\,638\,971}{30\,299\,559} = 2$$

$$K_{OA 2015} = \frac{52\,907\,170}{(28\,659\,199 + 22\,833\,460)/2} = \frac{52\,907\,170}{25\,746\,330} = 2,055$$

$$K_{OA 2014} = \frac{50\,087\,976}{(22\,833\,460 + 18\,670\,677)/2} = \frac{50\,087\,976}{20\,752\,069} = 2,413$$

2) **Продолжительность одного оборота**

$$P_{A 2016} = \frac{365}{2} = 182,5$$

$$P_{A 2015} = \frac{365}{2,055} = 177,62$$

$$\Pi_{A2014} = \frac{365}{2,05} = 151,26$$

3) Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов

$$K_{ОВОА2016} = \frac{60\,638\,971}{(27\,209\,982 + 23\,849\,873)/2} = \frac{60\,638\,971}{25\,529\,927,5} = 2,375$$

$$K_{ОВОА2015} = \frac{52\,907\,170}{(23\,849\,873 + 18\,444\,492)/2} = \frac{52\,907\,170}{21\,147\,183} = 2,5$$

$$K_{ОВОА2014} = \frac{50\,087\,976}{(23\,849\,873 + 18\,444\,492)/2} = \frac{50\,087\,976}{19\,989\,100} = 2,95$$

4) Продолжительность одного оборота

$$\Pi_{ВОА2016} = \frac{365}{2,375} = 153,684$$

$$\Pi_{ВОА2015} = \frac{365}{2,5} = 146$$

$$\Pi_{ВОА2014} = \frac{365}{2,95} = 123,73$$

5) Коэффициент оборачиваемости оборотных активов

$$K_{ООА2016} = \frac{60\,638\,971}{(4\,729\,937 + 4\,809\,326)/2} = \frac{60\,638\,971}{4\,766\,631,5} = 12,721$$

$$K_{ООА2015} = \frac{52\,907\,170}{(4\,809\,326 + 4\,388\,968)/2} = \frac{52\,907\,170}{4\,599\,147} = 11,5$$

$$K_{ООА2014} = \frac{50\,087\,976}{(4\,388\,968 + 3\,136\,969)/2} = \frac{50\,087\,976}{3\,762\,969} = 13,31$$

6) Продолжительность одного оборота оборотных активов

$$\Pi_{ОА2016} = \frac{365}{12,721} = 28,692$$

$$\Pi_{ОА2015} = \frac{365}{11,5} = 31,74$$

$$\Pi_{ОА2014} = \frac{365}{13,31} = 27,42$$

7) Коэффициент оборачиваемости запасов

$$K_{OЗ 2016} = \frac{60\,638\,971}{(455\,706 + 375\,582)/2} = \frac{60\,638\,971}{415\,644} = 145,891$$

$$K_{OЗ 2015} = \frac{52\,907\,170}{(375\,582 + 313\,563)/2} = \frac{52\,907\,170}{344\,573} = 153,54$$

$$K_{OЗ 2014} = \frac{50\,087\,976}{(313\,563 + 260\,120)/2} = \frac{50\,087\,976}{286\,842} = 174,62$$

8) Продолжительность одного оборота запасов

$$П_{З 2016} = \frac{365}{145,891} = 2,5$$

$$П_{З 2015} = \frac{365}{153,54} = 2,37$$

$$П_{З 2014} = \frac{365}{174,62} = 2,09$$

9) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$K_{OДЗ 2016} = \frac{60\,638\,971}{(3\,070\,028 + 3\,292\,522)/2} = \frac{60\,638\,971}{3\,181\,275} = 19,06$$

$$K_{OДЗ 2015} = \frac{52\,907\,170}{(3\,292\,522 + 2\,195\,656)/2} = \frac{52\,907\,170}{2\,744\,089} = 19,28$$

$$K_{OДЗ 2014} = \frac{50\,087\,976}{(2\,195\,656 + 1\,733\,156)/2} = \frac{50\,087\,976}{1\,964\,406} = 25,5$$

10) Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности

$$П_{ДЗ 2016} = \frac{365}{19,06} = 19,15$$

$$П_{ДЗ 2015} = \frac{365}{19,28} = 18,93$$

$$П_{ДЗ 2014} = \frac{365}{25,5} = 14,31$$

Изменения коэффициентов представим в таблице 2.12:

Таблица 2.12 – Изменения коэффициентов деловой активности предприятия

Название	2016 год	2015 год	2014 год	Изменения 2016-2014гг (+/-)
1	2	3	4	5

Продолжение таблицы 2.12

1	2	3	4	5
Коэффициент оборачиваемости активов	2	2,055	2,413	-0,413
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	2,375	2,5	2,95	-0,575
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	12,721	11,5	13,31	-0,589
Коэффициент оборачиваемости запасов	145,891	153,54	174,62	-28,729
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	19,06	19,28	25,5	-6,44

Вывод: В целом можно отметить, что практически все показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия в ООО «СПП» достаточно высокие. Это, несомненно, говорит о том, что компания ООО «СПП» - является довольно сильным предприятием, при этом оно находится на стадии высокой деловой активности и «твердо стоит на ногах».

2.6 Анализ финансовых коэффициентов ликвидности и платежеспособности

Для более качественной и комплексной оценки ликвидности организации кроме абсолютных показателей ликвидности баланса целесообразно использовать финансовые коэффициенты. Цель расчета коэффициентов ликвидности — оценить соотношение различных видов оборотных активов и краткосрочных обязательств для их возможного последующего погашения. Расчет коэффициентов основывается на том, что различные виды оборотных активов имеют различную степень ликвидности в случае их возможной реализации. Поэтому, для оценки

ликвидности и платежеспособности используются показатели, которые различаются исходя из порядка включения их в расчет ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств[11, с 252].

Для анализа и оценки уровня ликвидности организации, как правило, рассчитываются следующие коэффициенты, представленные в таблице 2.13

Таблица 2.13 – Финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности

№	Название	Формула
1.	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_A = \frac{ДС + КФВ}{КО}$
2.	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{ТЛ} = \frac{ОА}{КО}$
3.	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$K_О = \frac{СОС}{ОА}$

Проведем расчет коэффициентов, представленных в таблице 2.13:

1) Коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{A2016} = \frac{981\,158 + 0}{7\,564\,884} = 0,129$$

$$K_{A2015} = \frac{692\,211 + 0}{7\,541\,012} = 0,099$$

$$K_{A2014} = \frac{1\,462\,621 + 0}{6\,151\,915} = 0,237$$

2) Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{ТЛ2016} = \frac{4\,729\,937}{7\,564\,884} = 0,625$$

$$K_{ТЛ2015} = \frac{4\,809\,326}{7\,541\,012} = 0,637$$

$$K_{ТЛ\ 2014} = \frac{4\ 388\ 968}{7\ 564\ 884} = 0,580$$

3) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$K_{O\ 2016} = \frac{20\ 003\ 686 - 27\ 209\ 982}{4\ 729\ 937} = \frac{-7\ 206\ 296}{4\ 729\ 937} = -1,523$$

$$K_{O\ 2015} = \frac{17\ 455\ 186 - 23\ 849\ 873}{4\ 809\ 326} = \frac{-6\ 394\ 687}{4\ 809\ 326} = -1,329$$

$$K_{O\ 2014} = \frac{16\ 623\ 860 - 18\ 444\ 492}{4\ 388\ 968} = \frac{-1\ 820\ 632}{4\ 388\ 968} = -0,414$$

Показатели за три года сопоставим с нормативным значением в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Сравнение коэффициентов ликвидности с нормативным значением

Наименование показателя	2016 год	2015 год	2014 год	Нормативное значение	Выводы
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,129	0,099	0,237	$K_a > 0,1 - 0,7$	Значения соответствуют нормативу, т.е. денежных средств вполне достаточно для погашения краткосрочной задолженности
2. Коэффициент текущей ликвидности	0,625	0,637	0,580	Необходимое значение 1; оптимальное 1,5 - 2	Можно погасить все текущие обязательства по кредитам и расчетам, мобилизовав все оборотные средства, также взыскать дебиторскую задолженность для погашения кредиторской задолженности
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-1,523	-1,329	-0,414	Не менее 0,1	В компании имеется большая нераспределённая прибыль, которую необходимо задействовать.

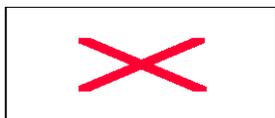
3. Оценка стоимости бизнеса на примере ООО «СПП»

3.1. Затратный подход к оценке стоимости ООО «СПП»

Согласно, ФСО -8, в рамках затратного подхода оценщик определяет стоимость объекта оценки на основе стоимости принадлежащих организации, ведущей бизнес, активов и принятых обязательств.

Применение затратного подхода носит ограниченный характер и данный подход, как правило, применяется, когда прибыль и (или) денежный поток не могут быть достоверно определены, но при этом доступна достоверная информация об активах и обязательствах организации, ведущей бизнес. В связи с тем, что в рамках данной работы расчет в рамках затратного подхода производился с учетом значительных допущений, то рыночная стоимость определяется справочно и не учитывается при согласовании результатов. В рамках затратного подхода применяется метод чистых активов.

Заказчиком представлена информация о рыночной стоимости объектов основных средств и прочих внеоборотных активов на дату оценку. Согласно, отчету об оценке № 12 от 5.01.2017 г., рыночная стоимость основных средств составляет 30 000 000 тыс. руб. и 500 000 тыс. руб., соответственно. Рыночная стоимость дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:



(3.1)

где ДЗтек – рыночная стоимость дебиторской задолженности;

ДЗі – сумма дебиторской задолженности соответствующего срока погашения; rДЗ – ставка дисконтирования (уровень инфляции за 2016 г.

$(5,38\%^1) n$ – средний срок погашения дебиторской задолженности (0,05 лет.)
 $ДЗтек = (3\ 070\ 028 \text{ тыс. руб.}) / (1 + 0,0538)^{0,05} = 3\ 061\ 995 \text{ тыс. руб.}$

Запасы представляют собой хозяйственные материалы. Учитывая, что Общество является действующим и намерено использовать запасы в производственных целях рыночную стоимость данного актива была рассчитана по состоянию на дату оценки по балансовой стоимости. Налог на добавленную стоимость принадлежит, по сути, к денежным статьям, поэтому ее корректировки не требуется.

Оценка обязательств не производилась, так как предполагается, что предприятие должно иметь возможность погасить задолженность в любой момент времени, в противном случае, наступит момент банкротства и оценка будет производиться с целью оценки не рыночной, а ликвидационной стоимости. Рыночная стоимость объекта оценки в рамках затратного подхода определяется по формуле:

$$\begin{aligned} \text{Рыночная стоимость объекта оценки} &= \text{Рыночная стоимость активов} - \\ \text{Рыночная стоимость обязательств} &= 35\ 343\ 857 \text{ тыс. руб.} - 11\ 936\ 233 \text{ тыс.} \\ &\text{руб.} = 23\ 407\ 624 \text{ тыс. руб.} \quad (3.2) \end{aligned}$$

Расчет рыночной стоимости собственного капитала представлен в табл. 3.1.

Таблица 3.1 – Расчет рыночной стоимости собственного капитала, руб.

Показатели	Балансовая стоимость	Рыночная стоимость
1	2	3
Активы, принимаемые к расчету		
Основные средства	26 607 481	30 000 000
Отложенные налоговые активы	121 953	121 953
Прочие внеоборотные активы	480 548	500 000
Запасы	455 706	455 706
НДС	223 045	223 045
Дебиторская задолженность	3 070 028	3 061 995
Денежные средства и денежные эквиваленты	981 158	981 158

¹ Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации – 1995-2015. – Электрон. дан. – Режим доступа <http://www.economy.gov.ru/>

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3
Итого активы	31 939 919	35 343 857
Пассивы, принимаемы к расчету		
Заемные средства	4 350 000	4 350 000
Отложенные налоговые обязательства	21 349	21 349
Заемные средства	2 789 001	2 789 001
Кредиторская задолженность	4 367 086	4 367 086
Оценочные обязательства	408 797	408 797
Итого обязательства	11 936 233	11 936 233
Собственный капитал	20 003 686	23 407 624

3.2 Доходный подход к оценке стоимости ООО «СПП»

В связи с тем, что предприятие получает нестабильные денежные потоки, при расчете стоимости доходным подходом выбран метод дисконтирования денежных потоков. Расчет осуществляется через прогнозируемые реальные, посленалоговые денежные потоки, ожидающиеся в расчёте на вложения собственников.

Таблица 3.2 – Расчёт денежного потока для собственного капитала

Действие	Показатель
Чистая прибыль (после уплаты налогов)	
Плюс	Амортизационные отчисления
Плюс (минус)	Уменьшение (прирост) собственного оборотного капитала
Плюс (минус)	Уменьшение (прирост) инвестиций в основные средства
Плюс (минус)	Прирост (уменьшение) долгосрочной задолженности
Итого	Денежный поток для собственного капитала

Определения продолжительности периода, на который будет построен прогноз денежных потоков. Исходя из современной экономической и политической ситуации, в которой находится страна, велик элемент нестабильности, и адекватные долгосрочные прогнозы особенно затруднительны, на наш взгляд, допустимо сокращение прогнозного периода до 3 лет.

Прогнозирование денежного потока. Расчёт денежного потока для собственного капитала начнём с прогноза чистой прибыли предприятия с

учетом факторов развития отрасли. Прогнозирование выручки осуществляется по индексу потребительских цен (таблице 3.3).

Таблица 3.3 – Прогноз выручки

Вид деятельности	2017 П г.	2018 П г.	2019 П г.	Пост прогнозный период
Индексу потребительских цен продовольственных товаров ²	3%	3,5%	4%	5%

В результате изучения структуры отчёта о финансовых результатах, было выявлено, что себестоимость и коммерческие расходы зависят от объёма выручки. Следовательно, прогнозирование себестоимости, коммерческих и управленческих расходов осуществляется на основе среднего удельного веса в выручке. Прогнозирование прочих доходов и расходов осуществляется на основе сложившихся тенденций в деятельности, а в последующие периоды на основе удельного веса в выручке (табл.).

Таблица 3.4 – Доля статей отчёта о финансовых результатах в выручке

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Среднее значение
Себестоимость продаж	0,79	0,82	0,84	0,82
Коммерческие расходы	0,03	0,04	0,04	0,04
Управленческие расходы	0,01	0,01	0,01	0,01
Проценты к получению	0,0003	0,0005	0,0002	0,0003
Проценты к уплате	0,003	0,006	0,012	0,007
Прочие доходы	0,010	0,009	0,023	0,014
Прочие расходы	0,039	0,051	0,057	0,049

Прогноз чистой прибыли представлен в таблице 3.5

Таблица 3.5 – Прогноз чистой прибыли, тыс. руб.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	50 087 976	52 907 170	60 638 971	62 458 140	64 644 175	67 229 942

² Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации – 1995-2015. – Электрон. дан. – Режим доступа <http://www.economy.gov.ru/>

Продолжение таблицы 3.5

1	2	3	4	5	6	7
Себестоимость продаж	39 408 465	43 446 781	50 995 490	51 215 675	53 008 224	55 128 552
Валовая прибыль (убыток)	10 679 511	9 460 389	9 643 481	11 242 465	11 635 952	12 101 390
Коммерческие расходы	1 477 879	2 026 851	2 373 544	2 498 326	2 585 767	2 689 198
Управленческие расходы	470 095	554 724	762 086	624 581	646 442	672 299
Прибыль (убыток) от продаж	8 731 537	6 878 814	6 507 851	8 119 558	8 403 743	8 739 892
Проценты к получению	14 676	30 273	14 969	18 737	19 393	20 169
Проценты к уплате	135 464	295 017	755 990	437 207	452 509	470 610
Прочие доходы	480 848	464 433	1 374 969	874 414	905 018	941 219
Прочие расходы	1976742	2695661	3430603	3 060 449	3 167 565	3 294 267
Прибыль (убыток) до налогообложения	7 114 855	4 382 842	3 711 196	5 515 054	5 708 081	5 936 404
Текущий налог на прибыль	1 803 227	1 357 749	1 220 456	1 103 011	1 141 616	1 187 281
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	323 051	417 337	463 065			
Изменение отложенных налоговых обязательств	24 372	19 909	16 427			
Изменение отложенных налоговых активов	32 834	43 935	1 275			
Прочее	77 794	42 389	42 608			
Чистая прибыль (убыток)	5 446 628	3 131 326	2 548 500	4 412 043	4 566 465	4 749 123

Следующим элементом денежного потока являются амортизационные отчисления, прогнозирование которых осуществляется на основе приложения к бухгалтерской отчетности и будущих капиталовложений, предоставленных заказчиком (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Планируемые капиталовложения

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Капитальные вложения, тыс. руб.	1 330 374	1 396 893	1 466 737

Амортизационные отчисления по существующим основным средствам определены на основе приложения к бухгалтерской отчетности за ретроспективный период, в частности на основе формы «Наличие и

движение основных средств» и данных предоставленных заказчиком, по которым выявлено, что начисления амортизации осуществляется линейным способом. Также в прогнозе учтены амортизационные отчисления по вновь вводимым основным средствам (капиталовложения), амортизация по которым также начислена линейным способом. Размер амортизационных отчислений представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Размер амортизационных отчислений

График начисления амортизации		2017 г.	2018 г.	2019 г.
Амортизация по существующим ОС, тыс. руб.		4 789 347	4 789 347	4 789 347
Амортизация по капиталовложениям, тыс. руб.	2017	66 519	69 845	73 337
	2018		69 845	73 337
	2019			73 337
Всего, тыс. руб.		4 855 865	4 929 036	5 009 357

Прирост ЧОК определен на основе среднего удельного веса чистого оборотного капитала в выручке предприятий отрасли. Прирост чистого оборотного капитала представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Прирост чистого оборотного капитала

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	60 638 971	62 458 140	64 644 175	67 229 942
ЧОК (среднеотраслевое значение) в выручке	0,28	0,28	0,28	0,28
ЧОК, тыс. руб.	16 978 912	17 488 279	18 100 369	18 824 384
Изменение ЧОК, тыс. руб.		509 367	612 090	724 015

Расчет ставки дисконтирования

Расчет ставки дисконтирования производится методом кумулятивного построения. В качестве безрисковой ставки доходности используется значение эффективной доходности к погашению облигаций ОФЗ Российской Федерации на дату оценки со сроком погашения через тридцать лет, которое составляет 8,61%.³

³ Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации– 2000–2017. – Электрон. дан. – Режим доступа <http://www.cbr.ru/>

Экспертная оценка величины премий за риск, связанный с инвестированием в объект оценки, представлена в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Экспертная оценка величины премий за риск, связанный с инвестированием в объект оценки, %

Риски	Для объекта оценки	Обоснование
Руководящий состав: качество управления	2	Качество менеджмента на предприятии находится на высоком уровне, об этом свидетельствуют финансовые показатели деятельности предприятия
Размер компании	2	Предприятие относится к разряду крупных
Финансовая структура (источники финансирования компании)	2	Предприятие является финансово устойчивым и платежным на отчетную дату, имеет положительный финансовый результат
Товарная и территориальная диверсификация	2	Текущая хозяйственная деятельность предприятия заключается в продаже определенного вида товара. Такое положение снижает устойчивость предприятия к воздействию внешних экономических факторов
Диверсификация клиентуры	2	Степень диверсификации клиентуры (потенциальной) оценивается на высоком уровне
Уровень и прогнозируемость прибыли	1	Уровень и прогнозируемость прибыли определяется, одним видом деятельности и поэтому изменяется мало, но на ее значение оказывает влияние уровень инфляции, общая макроэкономическая ситуация, стабильность которой вызывает сомнения, а также зависимость от уровня жизни населения, которые имеют тенденцию снижению
Прочие риски	0	Прочие риски уже учтены в безрисковой ставке и характеризуют уровень странового риска для инвестиций в Российскую экономику
Итого	11	

Ставки дисконтирования = 11% + 8,61%=19,61%

Определение постпрогнозной (терминальной) стоимости

Остаточная стоимость объекта оценки в постпрогнозный период ($V_{ост}$) определена с помощью модели Гордона:

$$\boxed{\quad \times \quad} \quad (3.2)$$

где g - долгосрочные темпы роста компании (доходов).

Долгосрочные темпы роста компании определены в размере 5%.

Расчет стоимости собственного капитала организации.

На дату оценки не выявлены неоперационные активы и обязательства, не использованные ранее при формировании денежных потоков.

Требуемый чистый оборотный капитал определяется на уровне среднеотраслевых значений чистого оборотного капитала в выручке.

Требуемый ЧОК составляет 16 978 912 тыс. руб.

Фактический ЧОК рассчитывается как разница между текущими активами и текущими обязательствами и составляет -2 834 947 тыс. руб. Следовательно, дефицит ЧОК составит 19 813 859 тыс. руб.

Денежный поток 2017 г. = 4 412 043 тыс. руб. + 4 855 865 тыс. руб. + 57 685 тыс. руб. - 509 367 тыс. руб. - 1 330 374 тыс. руб. = 7 485 852 тыс. руб.

Денежный поток 2018 г. = 4 566 465 тыс. руб. + 4 929 036 тыс. руб. + 0 тыс. руб. - 612 090 тыс. руб. - 1 396 893 тыс. руб. = 7 486 518 тыс. руб.

Денежный поток 2019 г. = 4 749 123 тыс. руб. + 5 009 357 тыс. руб. + 0 тыс. руб. - 724 015 тыс. руб. - 1 466 737 тыс. руб. = 7 567 728 тыс. руб.

Коэффициент дисконтирования 2017 г. = $1/(1+0,1961)^1 = 0,84$

Коэффициент дисконтирования 2018 г. = $1/(1+0,1961)^2 = 0,70$

Коэффициент дисконтирования 2019 г. = $1/(1+0,1961)^3 = 0,58$

Текущая стоимость денежного потока 2017 г. = 7 485 852 тыс. руб. * 0,84 = 6 258 550 тыс. руб.

Текущая стоимость денежного потока 2018 г. = 7 486 518 тыс. руб. * 0,70 = 5 232 930 тыс. руб.

Текущая стоимость денежного потока 2019 г. = 7 567 728 тыс. руб. * 0,58 = 4 422 451 тыс. руб.

Сумма текущих стоимостей ДП прогнозного периода = 6 258 550 тыс. руб. + 5 232 930 тыс. руб. + 4 422 451 тыс. руб. = 15 913 931 тыс. руб.

Текущая стоимость остаточной стоимости = $7 946 115 \text{ тыс. руб.} * 0,58 / (0,1961 - 0,05) = 31 783 530 \text{ тыс. руб.}$

Рыночная стоимость до корректировок = 15 913 931 тыс. руб. + 31 783 530 тыс. руб. = 47 697 461 тыс. руб.

Рыночная стоимость = 47 697 461 тыс. руб. - 19 813 859 тыс. руб. = 27 883 602 тыс. руб.

Расчет стоимости собственного капитала организации представлен в табл. 3.10.

Рыночная стоимость объекта оценки по состоянию на дату оценка в рамках доходного подхода составляет 27 883 602 тыс. руб.

Таблица 3.10 – Расчет рыночной стоимости объекта оценки

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 412 043	4 566 465	4 749 123	
+ начисленная амортизация, тыс. руб.	4 855 865	4 929 036	5 009 357	
+/- изменение долгосрочной задолженности, тыс. руб.	57 685	0	0	
- прирост ЧОК, тыс. руб.	509 367	612 090	724 015	
- капитальные вложения, тыс. руб.	1 330 374	1 396 893	1 466 737	
Итого денежный поток, тыс. руб.	7 485 852	7 486 518	7 567 728	7 946 115
Коэффициент дисконтирования	0,84	0,70	0,58	0,58
Текущая стоимость денежного потока, тыс. руб.	6 258 550	5 232 930	4 422 451	4 643 574
Сумма текущих стоимостей ДП прогнозного периода, тыс. руб.				15 913 931
Текущая стоимость остаточной стоимости, тыс. руб.				31 783 530
Рыночная стоимость до корректировок, тыс. руб.				47 697 461
Дефицит ЧОК, тыс. руб.				19 813 859
Рыночная стоимость, тыс. руб.				27 883 602

3.3 Сравнительный подход к оценке стоимости предприятия ООО «СПП»

Оценщик располагает достоверной информацией, позволяющей прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы, в связи с чем при оценке объекта оценки возможно применение доходного подхода. В связи с тем, что предприятие получает нестабильные денежные потоки, оценщиком выбран метод дисконтирования денежных потоков.

Согласно ФСО 1, сравнительный подход – совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами.

Оценка стоимости объекта оценки с применением методов сравнительного подхода проводится путем сравнения (сопоставления) объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними, или с ценами ранее совершенных сделок с объектом оценки.

В результате исследований были выбраны 3 компании-аналога. Рыночная стоимость компаний приведена в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Рыночная стоимость компаний – аналогов

Показатель	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3
Рыночная стоимость, тыс. руб.	24 424 604	22 504 867	15 414 474

Информация об основных финансовых показателях аналогов представлена в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Финансовые показатели предприятий - аналогов

Наименование финансового показателя	Объект оценки	Наименование предприятий – аналогов		
		Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3
Выручка от реализации, тыс. руб.	60 638 971	44 354 637	45 293 857	30 437 575
Валовая прибыль, тыс. руб.	9 643 481	7 540 288	6 794 079	6 087 515
Чистые активы, тыс. руб.	20 003 686	18 889 972	16 869 974	12 917 907
Оборотные активы, тыс. руб.	4 729 937	3 802 595	3 587 467	2 739 867
Чистая прибыль, тыс. руб.	2 548 500	2 217 732	1 811 754	913 127
Выручка / Чистые активы	23,79	20,00	25,00	33,33
Выручка / Оборотные активы	12,82	11,66	12,63	11,11
Валовая прибыль / Выручка	0,16	0,17	0,15	0,20
Валовая прибыль / Чистые активы	0,48	0,40	0,40	0,47

Расчёт мультипликаторов для каждого предприятия - аналога представлен в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Расчёт мультипликаторов

Наименование предприятия	Значение финансовой базы, тыс. руб.	Цена продажи предприятия, тыс. руб.	Значение мультипликатора
1	2	3	4
Мультипликатор цена/балансовая стоимость			
Аналог 1	22 692 567	24 424 604	1,08
Аналог 2	20 457 441	22 504 867	1,10
Аналог 3	15 657 774	15 414 474	0,98

Продолжение таблицы 3.13

1	2	3	4
Среднее значение мультипликатора			1,05
Мультипликатор цена/чистая прибыль			
Аналог 1	2 217 732	24 424 604	11,01
Аналог 2	1 811 754	22 504 867	12,42
Аналог 3	913 127	15 414 474	16,88
Среднее значение мультипликатора			13,44
Мультипликатор цена/выручка от реализации			
Аналог 1	44 354 637	24 424 604	0,55
Аналог 2	45 293 857	22 504 867	0,50
Аналог 3	30 437 575	15 414 474	0,51
Среднее значение мультипликатора			0,52
Мультипликатор цена/чистые активы			
Аналог 1	18 889 972	24 424 604	1,29
Аналог 2	16 869 974	22 504 867	1,33
Аналог 3	12 917 907	15 414 474	1,19
Среднее значение мультипликатора			1,27

Расчет стоимости объекта оценки сравнительным подходом представлен в табл. 3.14.

Таблица 3.14 – Расчет стоимости объекта оценки сравнительным подходом

Наименование	Ср. значение	Значение базового показателя объекта оценки	Стоимость предприятия	Уд. вес мультипликатора
Мультипликатор цена/балансовая стоимость	1,05	84 424	88 951	0,2
Мультипликатор цена/ ЧП	13,44	2 548 500	34 248 345	0,5
Мультипликатор цена/выручка от реализации	0,52	60 638 971	31 410 158	0,2
Мультипликатор цена/чистые активы	1,27	20 003 686	25 473 202	0,1
Рыночная стоимость, тыс. руб.				25 971 314

Рыночная стоимость объекта оценки, рассчитанная сравнительным подходом, на дату оценки составит 25 971 314 тыс. руб.

3.4 Согласование результатов оценки ООО «СПШ»

Примененные подходов к оценке привели к получению различных значений стоимости объекта оценки. В связи с чем, возникает необходимость согласовать полученные результаты и вывести итоговую стоимость объекта оценки. Определение итоговой стоимости объекта оценки выполнялось посредством математического взвешивания.

Сущность данного метода заключается в умножении стоимости объекта оценки, полученной в рамках подходов, на коэффициент, отражающий значимость каждого подхода, определенную на основе суждений оценщика. Сумма весовых коэффициентов составляет единицу

С целью установления коэффициентов необходимо проанализировать достоинства и недостатки примененных подходов, а также соответствие подхода предполагаемому использованию и достоверность, полноту представленной для оценки информации.

Затратному подходу присвоен наименьший вес, так как в рамках данного подхода невозможно учитывать риски и перспективы развития бизнеса. Вес затратного подхода составляет 10%.

Сравнительный подход отражает наиболее вероятную величину стоимости объекта оценки, основанную на реальной цене продажи аналогичной компании, зафиксированной рынком.

Другими словами, сравнительный подход отображает соответствие спроса и предложения, сложившееся на рынке на аналогичные объекты. Таким образом, сравнительному подходу был присвоен вес в размере 45%.

Доходный подход отражает наиболее вероятную величину стоимости объекта оценки исходя из суммы денежных потоков прогнозных лет, которые предприятие генерирует с учетом фактора времени. Доходный подход является наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, так как инвестор, который вкладывает денежные средства в предприятие и

ожидает преумножить вложенные средства. В рамках настоящей работы данному подходу был присвоен вес в размере 45%.

Таблица 3.15 – Подведение итогов оценки стоимости предприятия ООО «СПП»

Рыночная стоимость собственного капитала	Значение тыс. руб.	Весовой коэффициент
Метод чистых активов (0)	23 407 624	0,1
Метод дисконтирования денежных потоков (0,5)	27 883 602	0,45
Метод компании-аналога (0,5)	25 971 314	0,45
Рыночная стоимость собственного капитала	26 575 475	

Таким образом, рыночная стоимость объекта оценки на дату проведения оценки составляет 26 575 475 тыс. руб.

Заключение

В представленной выпускной квалификационной работе была исследована такая тема, как «Оценка стоимости бизнеса предприятия сферы общественного питания с целью продажи».

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) — это расчет и обоснование стоимости предприятия на определенную дату. Оценка стоимости бизнеса, как и любого другого объекта собственности, представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка

Оценка бизнеса включает в себя углубленный финансовый, организационный и технологический анализ деятельности предприятия, прошлые, настоящие и прогнозные доходы, перспективы развития и конкурентная среда на данном рынке.

В процессе изучения и исследования были решены следующие задачи:

- В работе были рассмотрены и обобщены теоретические и методологические основы оценки стоимости предприятия;
- Проанализирована деятельность и перспективы развития бизнеса на примере Екатеринбургского предприятия сферы общественного питания (ресторана) MacDonald's ООО «СПП» ;
- Была проведена оценка стоимости бизнеса на примере Екатеринбургского предприятия сферы общественного питания (ресторана) MacDonald's ООО «СПП» тремя подходами;
- Итоговая стоимость бизнеса складывается из средневзвешенной стоимости, полученной различными подходами;
- Рыночная стоимость объекта оценки на дату проведения оценки составила 26 575 475 тыс. руб.

Для определения рыночной стоимости предприятия (бизнеса) ООО «СПП» в рамках данной работы применялось три подхода - затратный

подход (метод чистых активов), доходный подход (метод дисконтированных денежных потоков) и сравнительный подход (метод компании-аналога). По итогам согласования результатов рыночная стоимость объекта оценки составляет 26 575 475 тыс. руб.

Стоит отметить, что стоимость объекта оценки достаточно высока, что связано со «стратегией роста» компании, согласно которой компании необходимо разрабатывать не охваченные рынки и регулярно открывать новые рестораны. Также это связано с такой стратегией компании, как «организация работы ресторанов», благодаря которой поддерживаются стандарты, принятые в компании: по времени приготовления и обслуживания, качества, санитарного состояния помещений и оборудования, что в свою очередь создаёт свой имидж компании как образец качества, чистоты и высокой потребительской ценности.

Список использованных источников

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика. 2014. – 529 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Под редакцией П.П. Табурчака, В.М. Гумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 352 с.
3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.
4. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред. В.И. Стражева. – М.: Высшая школа, 2013. – 678 с.
5. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ Под ред. В.И. Бариленко. – М.: Омега-Л, 2010. – 414 с.
6. Басовский Л. Е., Лунева А. М., Басовский А. Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Под. Ред. Л. Е. Басовского. М.: ИНФРА – М, 2013г.
7. Вашакмадзе Т.Т. Подходы к оценке стоимости бизнеса: статья, 2013
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) / (30 ноября 1994 года N 51-ФЗ) / Гарант.
9. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса. Издательство «Дело и Сервис», 2011г.
10. Карцев П.В., Аканов А.А. Обзор практики применения доходного подхода к оценке бизнеса // Вопросы оценки. 2012г.
11. Одинцов, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для нач. проф. образования / В.А.Одинцов. - М.: Академия, 2013. - 252 с.
12. Патрушина Н.В. Анализ финансовых результатов по данным финансовой отчетности/Бухгалтерский учет. М.: 2015г.

13. Постановление правительства Российской Федерации от 6 июля 2001г. №519 «Об утверждении стандартов оценки»
14. Постановление Правительства РФ от 06.07.2001 N 519 (ред. от 14.12.2006) "Об утверждении стандартов оценки".
15. Приказ Министерства финансов Российской Федерации (Минфин России) от 28 августа 2014 г. N 84н г. Москва "Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов"
16. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 28 августа 2014г. №84н «Об утверждении порядка определения стоимости чистых активов»
17. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 20 июля 2007г. №255 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель и виды стоимости (ФСО №2)»
18. Ревуцкий Л.Д. Фундаментальная ценность, фундаментальная стоимость и справедливая стоимость предприятия: понятия, показатели и методы их определения: статья. 2013
19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: ИНФРА — М, 2012.
20. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности: Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 №519.
21. Сысоева О.О. Методические аспекты оценки инвестиционного потенциала предприятий – 2016г. — 158 с.
22. Федеральный закон № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 г.
23. Федеральный закон Российской Федерации "Об оценочной деятельности в Российской Федерации от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 24.07.2007) // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 31. - ст.3813.
24. Филиппов Л.А. Оценка бизнеса. М.: КноРус, 2015

25. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) М.: Омега -Л, 2012
26. Официальный сайт Правительства Свердловской области URL: <http://www.midural.ru/>
27. Административно – управленческий портал URL: <http://www.aup.ru/>
28. Сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/>
29. Сайт Федеральной налоговой службы по Свердловской области URL: <https://www.nalog.ru/rn66/>
30. Сайт Центрального банка Российской Федерации URL: <http://www.cbr.ru/>
31. Сайт Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства URL: <http://sofp.ru/>
32. Официальный сайт Министерства инвестиций и развития Свердловской области URL: <http://mir.midural.ru/> 38. Информационное агентство Финмаркет URL: <http://finmarket.ru/>
33. Оценка бизнеса// Электронный учебный комплекс. URL: <http://ozenka-biznesa.narod.ru/>
34. Оценка стоимости бизнеса // дистанционный консалтинг URL: <http://www.dist-cons.ru/> 41. Сайт оцениваемого предприятия. URL: <https://www.decathlon.ru/>
35. Официальные источники информации о компаниях URL: <http://www.skrin.ru/>
36. Информационное агентство URL: <http://www.akm.ru/>
37. Слияния и поглощения в России. URL: <http://mergers.ru/>
38. Научно-практический центр профессиональной оценки URL: <http://срса.ru/>
39. Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт [Электронный ресурс] / Министерство экономического

развития Российской Федерации – 1995-2015. – Электрон. дан. – Режим доступа <http://www.economy.gov.ru/>

40. Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации– 2000–2017. – Электрон. дан. – Режим доступа <http://www.cbr.ru/>