

Министерство образования и науки Российской Федерации  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
<b>Оценка стоимости предприятия и механизм ее повышения (на примере ООО «ALL ECO SYSTEM»)</b>

УДК: 657.92:657.421.32:658

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3ББ1	Седлецкая Надежда Витальевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Павлова Ирина Анатольевна	к.э.н.		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Черепанова Наталья Владимировна	к.ф.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Программист	Долматова Анна Валерьевна			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Руководитель ООП	Барышева Галина Анзельмовна	д.э.н.		

Томск – 2021

## Планируемые результаты обучения по ООП38.03.01 Экономика

Код	Результат обучения
<b>Универсальные компетенции</b>	
<b>Р1</b>	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
<b>Р2</b>	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации
<b>Р3</b>	Демонстрировать знания правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
<b>Р4</b>	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
<b>Р5</b>	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<b>Профессиональные компетенции</b>	
<b>Р6</b>	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
<b>Р7</b>	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
<b>Р8</b>	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
<b>Р9</b>	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
<b>Р10</b>	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
<b>Р11</b>	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
<b>Р12</b>	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.
<b>Р13</b>	Принимать участие в разработке проектных решений в области

<b>Код</b>	<b>Результат обучения</b>
	профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
<b>P14</b>	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель ООП

\_\_\_\_\_  
(Подпись)      \_\_\_\_\_ (Дата)      \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

**ЗАДАНИЕ**

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

**В форме:**

Бакалаврской работы
---------------------

**(бакалаврской работы/магистерской диссертации)**

**Студенту:**

Группа	ФИО
Д-ЗБ6Б1	Седлецкой Надежде Витальевне

**Тема работы:**

<b>Оценка стоимости предприятия и механизм ее повышения (на примере ООО «ALL ECO SYSTEM»)</b>
-----------------------------------------------------------------------------------------------

Утверждена приказом директора (дата, номер)	22.04.21 г. № 112-8/с
---------------------------------------------	-----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:	14.06.2021г.
------------------------------------------	--------------

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

<p><b>Исходные данные к работе</b> <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i></p>	<p>В качестве объекта исследования выбрано предприятие ООО «ALL ECO SYSTEM», создание которой направлено на обеспечение прибыли и удовлетворенность клиентов, предоставляя высококачественные изображения и качественные услуги, связанные с широким спектром телевизионных каналов для домашнего использования.</p>
<p><b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов,</i></p>	<p>Задачи исследования: 1. выявить теоретические основы корпоративного управления финансовым состоянием предприятия и методы разработки направлений повышения стоимости предприятия. 2. провести оценку финансового состояния предприятия ООО «ALL ECO SYSTEM». 3. разработать предложения по повышению стоимости предприятия.</p>

<i>подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	
<b>Перечень графического материала</b> <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	<p>Рисунок 1 – Виды объектов оценки хозяйствующего субъекта</p> <p>Рисунок 2 – Методы оценки</p> <p>Рисунок 3 – Подходы к оценке</p> <p>Таблица 1 – Техничко-экономические показатели «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 2 – Горизонтальный анализ баланса «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 3 – Вертикальный анализ баланса «ALL ECO SYSTEM», %</p> <p>Таблица 4 – Анализ ликвидности «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 5 – Анализ показателей финансовой устойчивости «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 6 – Анализ деловой активности «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 7 – Анализ рентабельности «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 8 – Состав и структура внутренних источников финансирования инвестиций «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 9 – Состав и структура внешних источников финансирования инвестиций «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 10 – Чистые активы «ALL ECO SYSTEM»</p> <p>Таблица 11 – Расчет мультипликаторов оцениваемой компании</p> <p>Таблица 12 – Расчет капитализации «ALL ECO SYSTEM»</p>
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> <i>(с указанием разделов)</i>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
Социальная ответственность	<b>Черепанова Наталья Владимировна</b>

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	<b>1.02.2021 г.</b>
-------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------

**Задание выдал руководитель:**

<b>Должность</b>	<b>ФИО</b>	<b>Ученая степень, звание</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Доцент ШИП	Павлова Ирина Анатольевна	к.э.н.		

**Задание принял к исполнению студент:**

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Д-3Б6Б1	Седлецкая Надежда Витальевна		

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит: 65 страницы, 3 рисунка, 16 таблиц, 14 формул, 30 использованных источников.

Ключевые слова: оценка стоимости, прибыль, повышение стоимости, финансовое состояние.

Целью работы является проведение оценки стоимости предприятия ООО «ALL ECO SYSTEM».

В ходе написания выпускной квалификационной работы проводилось выявление теоретических основ корпоративного управления финансовым состоянием предприятия и методы разработки направлений повышения стоимости предприятия, дана характеристика финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия, проводится расчет и анализ финансовой деятельности, а также рассмотрен механизм повышения финансовой деятельности предприятия.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы выбрано предприятие ООО «ALL ECO SYSTEM», создание которого направлено на обеспечение прибыли и удовлетворенность клиентов, предоставляя высококачественные изображения и качественные услуги, связанные с широким спектром телевизионных каналов для домашнего использования.

Практическая значимость работы заключается в разработке практических предложений и рекомендаций по повышению стоимости компании. Данные предложения по повышению стоимости компании являются объективными и могут быть использованы в данной сфере услуг.

## Оглавление

Реферат .....	6
Введение.....	8
1 Теоретические аспекты влияния финансового состояния организации на его рыночную стоимость .....	10
1.1 Понятие, цели и задачи оценки стоимости .....	10
1.2 Сущность и методика оценки финансовое состояние предприятия.....	19
1.3 Методы и инструменты управления капиталом предприятия .....	27
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия «ALL ECO SYSTEM» .....	31
2.1 Краткая характеристика предприятия .....	31
2.2 Анализ финансового состояния .....	34
2.3 Оценка стоимости предприятия «ALL ECO SYSTEM» .....	38
3 Разработка предложений повышения стоимости предприятия .....	44
4 Корпоративная социальная ответственность .....	52
Заключение .....	61
Список использованных источников .....	63

## **Введение**

В современной экономике оценочная деятельность к бухгалтерскому учету является важной и необходимой частью. Безусловно, учет выполняет определенные функции, но экспертная и независимая оценка позволяет восстановить такие изменения, которые объективно не приняты по бухгалтерскому учету и восстановить реальную стоимость объектов. Также вне организации не может объективно рассмотреть, к примеру учет основных средств, сдвиги рыночной стоимости нематериальных активов и объектов недвижимости.

К тому же, часто встречаются случаи, когда необходимо оценить стоимость имущества, которое ранее не состоящих на учете или состоящих на учете в данный момент так называемых «нулевых» стоимостях. После определения стоимости, в каждом случае оценщики дают возможность к восстановлению реальной стоимости проекта и отражают ее в бухгалтерском учете. Актом независимой оценки, поддерживаемой с приказом директора является объективная основа для изменения данных бухгалтерского учета.

Для повышения доверия у кредиторов, привлечения инвесторов и других лиц заинтересованных к данным бухгалтерии значительное значение имеет независимая оценка кредитных заявок и бизнес-планов.

Определение стоимости той или иной компании интересует не только людей, занимающихся оценкой бизнеса, но и ученых, руководителей и менеджеров компаний по всему миру. Определение стоимости компании необходимо для руководителей и менеджеров компании при разработке бизнес-планов для дальнейшего развития компании, при принятии решений о купле-продаже компании, при сделках слияния и поглощения, при инвестировании и во многих других случаях. Важно отметить, что при правильном управлении стоимостью компании ее прибыль растет, а также увеличивается благосостояние ее владельцев. Именно поэтому для компаний по всему миру так важно верно определять, оценивать и уметь оперировать

стоимостью бизнеса. Таким образом, вопрос оценки стоимости бизнеса является актуальным на сегодняшний день.

Целью работы является проведение оценки стоимости предприятия ООО «ALL ECO SYSTEM».

И так для реализации поставленной цели необходимо решить ниже следующие задачи:

1. выявить теоретические основы корпоративного управления финансовым состоянием предприятия и методы разработки направлений повышения стоимости предприятия.

2. провести оценку финансового состояния предприятия ООО «ALL ECO SYSTEM».

3. разработать предложения по повышению стоимости предприятия.

В качестве объекта исследования выбрано предприятие ООО «ALL ECO SYSTEM», создание которого направлено на обеспечение прибыли и удовлетворенность клиентов, предоставляя высококачественные изображения и качественные услуги, связанные с широким спектром телевизионных каналов для домашнего использования.

Предметом настоящего исследования является управление стоимостью бизнеса.

Это исследование использует различные методы исследования для достижения цели. Перечислим главные из них:

- метод анализа, в котором изучаемый предмет рассматривается с разных точек зрения и разбивается на определенные компоненты;

- метод наблюдения, при котором результаты производятся на основе восприятия изменений в исследуемом предмете;

- метод сравнения, в котором получение информации происходит путем нахождения общих и различных характеристик.

# **1 Теоретические аспекты влияния финансового состояния организации на его рыночную стоимость**

## **1.1 Понятие, цели и задачи оценки стоимости**

Понятие «оценка бизнеса» рассмотреть можно в двух случаях. Первый из них касается создания стоимости покупной цены, а второй - конечно, в самом процессе разработки. Необходимо учесть что такие понятия как стоимость собственных и заемных средств, а также эффективности их использования, не соответствуют друг другу, и нужно их отчетливо различать. [1]

Под рыночной стоимостью понимается цена на объект, с которой согласны и продавец, и покупатель и которая установлена в условиях свободной конкуренции.

Рыночная оценка в отдельных случаях — это обязательная процедура.

Главная задача оценщика имущества – установить стоимость объекта, актуальную на момент проведения экспертизы. Наиболее часто эксперты устанавливают рыночную, кадастровую, инвестиционную, ликвидационную или восстановительную стоимость.

Оценка стоимости имущества может быть как обязательной мерой (регламентированной ФЗ N 157), так и добровольной мерой. Многие юридические и физлица прибегают к услугам оценщика на добровольном основании, чтобы совершить сделку купли-продажи объекта по оптимальной цене.

Наиболее часто оценщики устанавливают стоимость следующих имущественных объектов:

- недвижимости;
- транспорта;
- земельных участков;

- ценных бумаг;
- денег (капитала, находящегося в обороте).

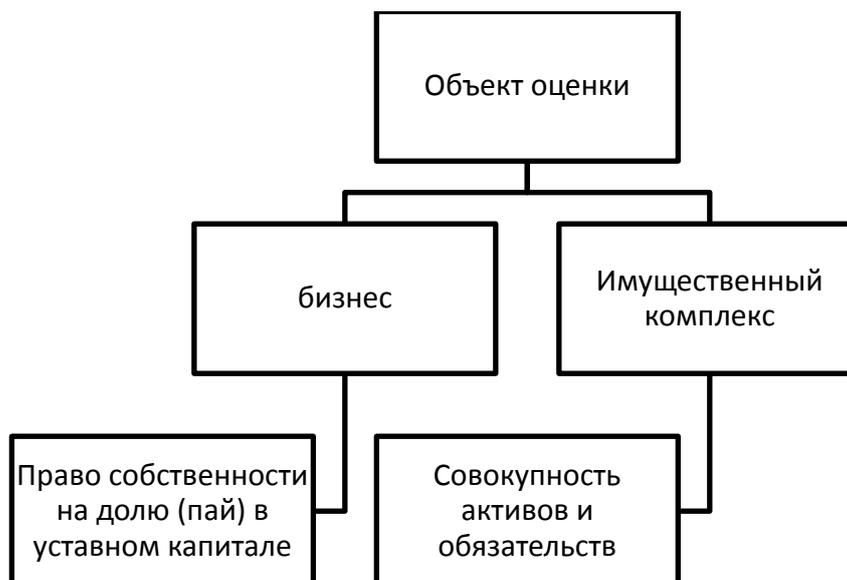


Рисунок 1 – Виды объектов оценки хозяйствующего субъекта [11, с. 86]

ФЗ №135 отмечает, что на формирование рыночной стоимости не оказывают влияния чрезвычайные обстоятельства – о рыночной стоимости можно говорить, когда:

- Стороны договора купли-продажи осведомлены о предмете сделки и руководствуются собственными интересами.
- Принуждения к заключению сделки со стороны третьего лица не было.
- Объект представлен на открытом рынке с помощью оферты, типичной для схожих объектов.
- Платеж имеет денежную форму.

Оценка рыночной стоимости организуется в отношении таких объектов, как недвижимость, бизнес, авто, пакет ценных бумаг.

К оценке работы прибегают в следующих случаях:

- Компания выставлена на продажу-оценка в этом случае самая важная, потому что продавец, воспользовавшись услугами неграмотного специалиста, может серьезно подешеветь.

- Компания устраняется или преобразуется (например, происходит слияние). Ликвидационная стоимость предприятия всегда ниже рыночной, так как необходимо как можно скорее реализовать имущество предприятия.

- Если транзакция совершается для покупки доли уставного капитала или акций компании (применяется к публичным компаниям).

- Компания сдается в аренду. Результат оценки зависит не только от размера арендных платежей, но и от суммы, которую арендатор должен заплатить за последующую покупку (если она определяется декретом, заключенным между сторонами).

- Если фирма имеет право на кредитные средства или инвестиции и нуждается в страховании бизнеса.

- Кроме того, оценка позволяет рассчитать сумму налога на имущество фирмы.

Таким образом, под оценкой компании понимается процедура определения рыночной стоимости компании на определенную дату с учетом всевозможных факторов. Оценка бизнеса должна касаться только фирм, имеющих соответствующую лицензию.[7]

Всесторонняя оценка бизнеса иногда требуется в абсолютно разных ситуациях. Часто распространенными причинами обращения к специалистам являются:

Кредитование под залог. На реализацию перспективных проектов отечественные и иностранные банки охотно выдают займы. А обеспечением долгового обязательства являются активы фирмы или весь коммерческий комплекс.

Продажа компании. При заключении сделок важно определение рыночной стоимости предприятия или доли в уставном капитале. Приходят к мнению эксперта, которое исключает споры между сторонами. Кроме того,

указанная в договоре сумма со ссылкой на отчет оценщика снимает риск претензий со стороны налогового органа.

Привлечение инвестиций. Для эмиссии ценных бумаг оценка является обязательным условием. В этом случае выясняется соотношение балансовой и рыночной стоимости активов компании. Заключение экспертов-оценщиков могут затребовать, как и частные инвесторы, так и фонды субсидирования.

Реорганизация. При поглощении, слиянии либо другом структурном преобразовании здесь точная стоимость фирмы обязательно необходима. Правильное распределение активов и обязательств определяется правильностью проведения расчетов.

Страхование. При проведении независимой оценки настаивают при оформлении страхового полиса. Страховая премия зависит от рыночной стоимости бизнеса, а также максимально возможный размер компенсации. При урегулировании споров между учредителями, разрешении дел о наследовании корпоративных прав здесь ключевое значение приобретает реальная цена предприятия. А также важны расчеты в планировании, разработке стратегий управления капиталом.

Методология оценки рынка включает:

- оценка всех активов предприятия (нематериальные активы, финансовые инвестиции, оборудование, автомобили, недвижимость);
- оценка эффективности бизнеса (анализ конкурентного рынка, изучение перспективы роста бизнеса, дохода — как и текущего, так и будущего).



Рисунок 2 – Методы оценки

При помощи различных методов, составляющих комплексный подход осуществляются расчеты.

Затратный метод базируется на определении уровня издержек, которые понесет владелец при замещении или восстановлении объекта. Учитываются возможные затраты на воспроизводство (создание точно такого же объекта) и на замещение (создание объекта, способного выполнять те же функции). Затратный метод также классифицируется на два подвида: метод оценки чистых активов (основывается на оценке всех статей активов и обязательств) и ликвидационный метод, применимый, например, для оценки обанкротившихся фирм.[9]

Доходный метод основывается на расчете рыночной цены исходя из доходов, которые объект способен в дальнейшем принести владельцу. Доходный метод чаще всего используется для оценки бизнеса или пакета ценных бумаг. Главная трудность такого подхода заключается в формировании обоснованного прогноза ставки дисконтирования и денежного

потока, поэтому специалист-оценщик должен быть хорошо знаком с отраслью, к которой принадлежит фирма. Минусом доходного метода считается использование сведений бухучета, которые способны фальсифицировать реальные стоимостные показатели.

Метод сравнительных продаж. Объект сравнения сопоставляется с другими, схожими по характеристикам объектами, рыночные цены которых уже известны. Сравнительный подход используется для многих объектов, например, недвижимости, пакета акций, предприятия, и считается наиболее распространенным (используется в 90% случаев). Критерии отбора объектов для сопоставления выявляются в зависимости от вида самого объекта – например, если происходит оценка бизнеса, такими критериями являются этап жизненного цикла, численность персонала, вид реализуемых или производимых товаров, местоположение. Преимуществом подхода является достоверность – считается, что этот метод максимально учитывает сложившуюся на рынке ситуацию.[9]

Метод сравнительной стоимости единичного имущества-это способ оценки имущества, в котором непосредственно анализируются затраты на создание определенного имущества, то есть в основном анализируется только его стоимость, при расчете не используются возможные доходы. Суть метода заключается в создании свойства, подобного этому, и оценке количества выполненных затрат. Например, если вы хотите оценить стоимость свойства, вам нужно создать аналогичное свойство с помощью метода сравнительной стоимости, а затем рассчитать затраты, понесенные в процессе его создания.

Специалисты разработали несколько подходов к определению стоимости коммерческого проекта. Прогрессивным способом является оценка доходности. Определяющим фактором является прибыль. Эксперты делают основной акцент на дисконтирование и капитализацию. И в инвестиционной сфере данный метод остается самым популярным.

Результаты исследования в полной мере отражают способность бизнеса окупить вложения.

На практике сравнительный подход встречается реже. Коммерческий проект сопоставляют с аналогами на рынке. В качестве источника данных выступают фондовые биржи. В тематических изданиях регулярно публикуется информация о прошедших сделках с активами. Различные отраслевые коэффициенты утверждены в помощь специалистам. Минусом данного подхода является невозможность оценки принципиально новых бизнес-идей.[9]

Затратный метод предполагает подсчет средств, потраченных на создание и развитие компании, то есть стоимость предприятия с точки зрения затрат. Данный механизм строится на анализе чистых активов. Здесь нужно обратить внимание не только на основные средства, оборотный капитал и права, но и их обязательства.

Альтернативой для предприятия является определение ликвидационной стоимости самого предприятия. Специалисты считают общую выручку, которую удалось бы получить от продажи имущества на торгах. Но данная методика имеет недостаток в невозможности учета перспектив, также невозможность отразить потенциал инновационного проекта в денежном эквиваленте.

Поэтому часто встречается в практике и как следствие распространенная практика комбинирования подходов. Сразу несколькими способами эксперты устанавливают стоимость бизнеса. Далее по итогам всестороннего анализа составляется заключение, при этом важным условием является достоверность информации. Лишь при предоставлении полных сведений о коммерческой деятельности можно получить точный результат.

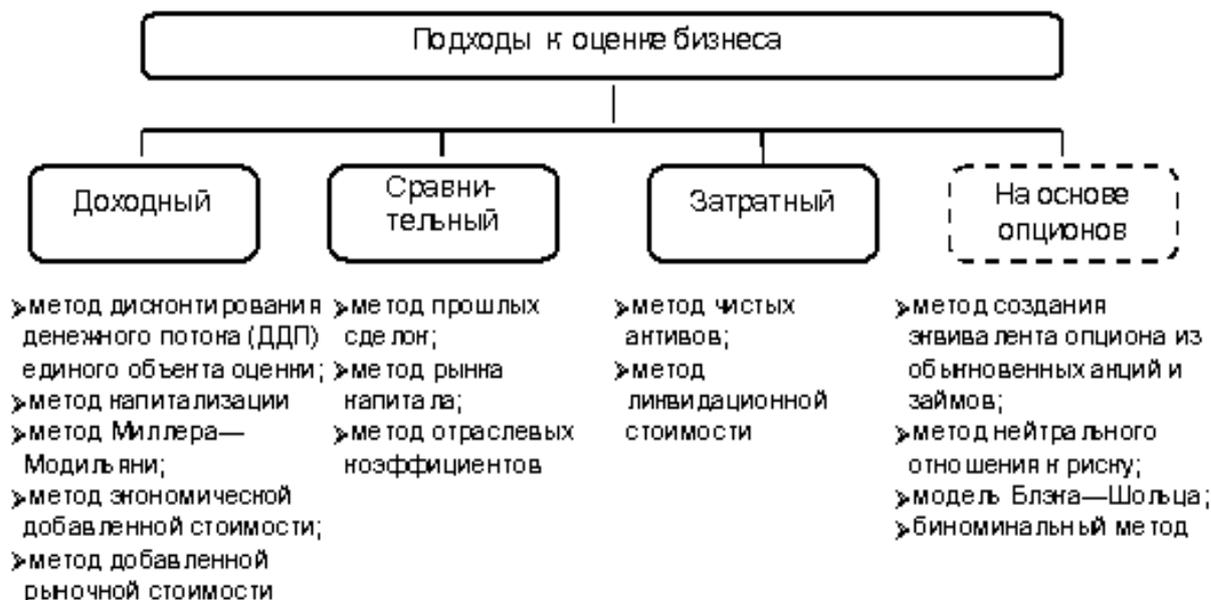


Рисунок 3 – Подходы к оценке

Если имущество, подлежащее финансовой оценке, можно назвать финансовым активом, метод сравнительной стоимости даст ему низкую оценку, поскольку будет учитываться только стоимость актива, доход, который он может принести, не входит в стоимость. Например, если проводится оценка бизнеса, метод сравнительной стоимости единицы имущества явно не подходит: бизнес должен оцениваться с доходом, который он приносит, потому что стоимость создания и доходность не всегда находятся в прямой непропорциональной связи.

Еще одним важным недостатком является период эксплуатации имущества. Чем дольше работает конкретное свойство, тем больше износа приходит и тем меньше оно стоит. Если прибегнуть к методу сравнительной стоимости единичного имущества, то можно будет рассчитать стоимость имущества без учета износа.

Положительным аспектом этого метода является то, что можно получить оценку стоимости в текущем курсе рынка. Если мы оцениваем стоимость дома, мы должны учитывать стоимость материала, из которого был построен этот дом. Если со временем стоимость материала увеличилась в несколько раз в результате экономической реконструкции, стоимость

здания также должна увеличиться. Другой метод оценки, чем метод сравнительной стоимости, не позволяет напрямую оценивать стоимость свойства в данный момент времени.[10]

Вторая положительная особенность заключается в том, что в соответствии с методом сравнительной стоимости имущества вы можете оценить стоимость одного и того же имущества в разных штатах мира. Учитывая средний уровень цен, стоимость исходного материала и другие факторы, цены на один и тот же продукт не могут быть одинаковыми в разных штатах, этот метод в идеале позволяет оценивать различия.

Таким образом, методы оценки бизнеса используются для прямой оценки конкретных субъектов предпринимательства. Они основаны на различных критериях и факторах, от которых зависит текущее положение компании на рынке.

## **1.2 Сущность и методика оценки финансового состояния предприятия**

С краткосрочной точки зрения финансовое положение организации оценивается по показателям платежеспособности и ликвидности, в наиболее общем плане показывает, возможно ли своевременно и в полном объеме выполнять расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Финансовое положение компании ( financial position of enterprise) - ряд экономических и финансовых показателей, характеризующих способность компании к стабильному росту в развитие и своевременное выполнение финансовых обязательств [11, с.74].

Финансовое положение любого предприятия определяется в ходе его хозяйственной деятельности и зависит от показателей результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Все это положительно скажется на финансовом положении организации, если правильно и успешно реализованы производственные и финансовые планы. И наоборот, ухудшения финансового положения предприятия и платежеспособности, как следствие, в результате снижения производства и продаж, увеличения себестоимости продукции, снижения объема доходов и прибыли.

Благодаря углубленному анализу финансирования организации можно получить четкую картину будущих перспектив бизнеса и текущих тенденций развития и роста.

Наиболее важные цели финансового анализа:

- подготовка информации для дальнейшего прогнозирования деятельности компании;
- оценка текущих достижений в финансово-экономической сфере.

Задачи анализа финансового положения:

- определить очевидные тенденции в развитии компании и изменения в объемах производства;

- подсчет реальной ситуации (в первую очередь финансовой) в течение определенного периода времени;

- выявление слабых мест в развитии компании, которая "тормозит" процессы роста;

- ищите резервы, необходимые для улучшения финансового положения за счет повышения качества продукции, увеличения объема производства или продаж.

Это должно быть результатом анализа финансовой ситуации:

- принятие решений о последующих действиях по улучшению финансового положения, вплоть до подготовки подробного плана и его текущей работы;

- определение пригодности некоторых кредитов из внешних инвестиционных источников.

Анализ финансово-экономической деятельности компании необходим для создания прибыльности и платежеспособности внутренних пользователей для контроля и принятия управленческих решений в рамках единой компании, отрасли, региона, внешних пользователей, в которую входят капиталоинвесторы, поставщики, банки и налоговые органы.[27]

Основная цель анализа-оценить состояние предприятия в целом. Такие данные необходимы не только для управления бизнесом, но и для специалистов, ответственных за будущее развитие компании. В основном, в анализе используется дедуктивный метод, то есть переход от данных главной книги финансовых результатов к частным.

На практике оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности компании делится на 2 блока:

1. Оценка и анализ экономических возможностей предприятия, в том числе:

- оценка состояния собственности;
- построение аналитического баланса-сеть;
- анализ вертикального баланса;

- анализ горизонтального баланса;
- анализ качественного сдвига в положении собственности;
- оценка финансового положения;
- оценка ликвидности и финансовой силы [11, с.63].

Как видно, эта единица основана на данных баланса.

2. Оценка и анализ финансовых результатов, в том числе:

- объем продаж будет;
- анализ структуры доходов компании;
- анализ структуры расходов компании;
- анализ прибыли;
- Анализ Рентабельности;
- оценка финансовой стабильности, кредитоспособности и платежеспособности.

Сравнения парных групп активов и обязательств между собой и определения плюсов и недостатков платежей в группах декомпозиции таким путем проводится анализ ликвидности баланса.

Наиболее распространенным является текущее соотношение ликвидности, рассчитанное отношением суммы текущих активов к сумме краткосрочных обязательств:

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} . \quad (1)$$

Резервный запас для компенсации потерь обеспечивает избыток операционных активов по краткосрочным финансовым обязательствам, потери которые компания может понести при размещении и ликвидации всех операционных активов, кроме наличных денег. От большего размера этого запаса зависит уверенность кредиторов в том, что их долги будут погашены.

Другими словами, организация может успешно (по крайней мере теоретически) функционировать, если существующие активы превышают размер существующих обязательств. Если этот показатель меньше одного, то такая организация считается банкротом.

Быстрый коэффициент ликвидности рассчитывается на основе денежных средств, краткосрочных финансовых инвестиций, НДС и приобретенных значений (краткосрочных) дебиторской задолженности, а также краткосрочных обязательств бизнеса:

$$K_{\text{БЛ}} = \frac{\text{Денеж.Средства} + \text{Фин.Вложения} + \text{НДС} + \text{Дебитор.Задолж.}}{\text{Краткосрочные обязательства}}. \quad (2)$$

Данный коэффициент аналогичен текущему коэффициенту ликвидности; однако этот коэффициент рассчитывается по более узкому декабрю существующих активов. Производственные запасы являются наименее ликвидной частью расчетов. Важно знать что, денежные средства, которые могут быть получены в случае обязательного применения производственных запасов, могут быть явно ниже затрат на покупку. Условное и рекомендуемое значение данного коэффициента быстрой ликвидности или срочной ликвидности  $\geq 0,8$ . При анализе динамики этого коэффициента необходимо обратить внимание на факторы, которые заставляют его меняться. Данный коэффициент характеризует покрытие текущей кредиторской задолженности за счет активов, которые с большей степенью вероятности будут превращены в деньги в текущем периоде. Таким образом, если увеличение скорости быстрой ликвидности в основном связано с увеличением несправедливой дебиторской задолженности, оно не может положительно охарактеризовать деятельность компании.[27]

Абсолютный коэффициент ликвидности показывает, сколько краткосрочного долга может быть заполнено наиболее ликвидными

вращающимися активами (денежными средствами и краткосрочными финансовыми инвестициями):

$$K_{\text{АБЛ}} = \frac{\text{Денеж.Средства} + \text{Краткоср.Фин.Вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} . \quad (3)$$

Этот показатель наиболее интересен для поставщиков инвентарных товаров, поскольку он отражает возможности компании обеспечить своевременное выполнение расчетов. Уровень этого показателя, насколько краткосрочные обязательства могут быть закрыты в текущих денежных средствах. Чем выше стоимость, тем больше гарантия погашения долгов. Рекомендуемое значение этого коэффициента равно  $\geq 0,2$ .

Финансовое положение компании и ее финансовая стабильность во многом зависят от оптимальности структуры капитальных ресурсов, а именно это соотношения собственных и заемных средств. На положение компании так же влияет оптимальность структуры активов компании, прежде всего – соотношения базового и оборотного капитала и баланса индивидуальных активов и обязательств компании.[13]

В связи с этими соотношениями необходимо проанализировать структуру капитальных ресурсов компании и дать оценку ее финансовой устойчивости и степени финансового риска. Для этого рассчитываются следующие показатели:

1. Коэффициент концентрации капитала (или финансовая автономия, независимость) - удельный вес капитала в общей валюте баланса:

$$K_{\text{СК}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} . \quad (4)$$

Нормативное значение данного коэффициента составляет  $> 0,5$ .

2. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:

$$K_{ЗСК} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} .$$

(5)

Нормативное значение данного коэффициента составляет  $< 0,7$ .

3. Коэффициент маневренности собственных средств:

$$K_M = \text{СОС} / \text{Собственный капитал},$$

(6)

где СОС – собственные оборотные средства,

$$\text{СОС} = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства}.$$

(7)

4. Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования:

$$K_O = \text{СОС} / \text{Оборотные активы}$$

(8)

Нормативное значение данного коэффициента составляет  $\geq 0,1$ .

5. Коэффициент текущей задолженности

$$K_{ТЗ} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}},$$

(9)

Выходит, та часть активов, которая выработана за счет заемных ресурсов краткосрочного характера.

6. Коэффициент устойчивого финансирования (финансовой устойчивости)

$$K_{y\phi} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Общая валюта баланса}}.$$

(10)

Он характеризует, сколько балансовых активов состоит из устойчивых источников. Если организация не использует долгосрочные кредиты и кредиты, ее стоимость будет совпадать с размером ставки финансовой независимости.

Соотношение финансовой мощности показывает, насколько активы компании финансируются за счет надежных и долгосрочных ресурсов. То есть он показывает долю ресурсов для финансирования деятельности компании, которую он может привлечь добровольно.

Анализируя соотношение финансовой мощности, формула которого будет немного ниже, чем ближе ее стоимость к 1, тем стабильнее позиция компании, потому что доля долгосрочных источников финансирования намного выше, чем краткосрочных. Идеальное значение, равное 1, указывает на то, что компания не привлекает краткосрочные источники финансирования, но не всегда экономически точна.

Желаемый результат деятельности каждой компании-прибыль. Однако в абсолютных терминах (рублях, тысячах или миллионах) прибыль- всего лишь цифра в таблице финансовых результатов. Для владельца или инвестора это, конечно, важно, но недостаточно информативно. Существуют показатели относительной рентабельности, называемые индикаторами рентабельности, чтобы понять, сколько труда занимает эта прибыль. Одним из них является рентабельность производства.[15]

Рентабельность производства сравнивает объем полученной прибыли с размером средств, позволяющих ее получить, показывает объем прибыли на основе 1 сумм потраченные производственные средства. Чем меньше средств используется для получения определенной прибыли, тем выше

рентабельность производства и, следовательно, выше эффективность бизнеса.[27]

Рентабельность-это степень рентабельности, рентабельности, рентабельности бизнеса. Он характеризует относительные показатели всей системы, измеряемые эффективностью работы организации в целом, эффективностью различных видов деятельности (производства, торговли, инвестиций и т.д., рентабельность производства отдельных видов продукции и услуг.

Анализ рентабельности проводится по следующим показателям:

1. Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли получает организация с каждым рублем, потраченным на производство и продажу продукции. Рентабельность продукта рассчитывается следующим образом:

$$R_{\text{Продукции}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Полная себестоимость реализованной продукции}} 100\% . \quad (11)$$

2. Рентабельность активов характеризует, сколько прибыли предприятие получает от каждого рубля, вложенного в его активы. Этот показатель рассчитывается следующим образом:

$$R_{\text{Активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} 100\% . \quad (12)$$

3. Рентабельность собственного капитала характеризует размер прибыли на рубль собственного капитала. Этот показатель рассчитывается следующим образом:

$$R_{\text{Собственного Капитала}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} 100\% . \quad (13)$$

4. Рентабельность продаж характеризует объем прибыли, которую каждый рубль проданной продукции приносит фирме. Что касается прибыльности продаж (также называемой общей прибыльностью), то она несет информацию о сумме прибыли за 1 сумм доход. Этот показатель рассчитывается следующим образом:

$$R_{\text{Продаж}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} 100\% .$$

(14)

Информация для расчета прибыльности производства частично берется из финансовой отчетности и частично из бухгалтерской аналитики.

Таким образом, финансовое положение фирмы определяется на основе общей оценки финансово-экономических показателей фирмы в отчетный период, оценки ее финансовой силы, текущей ликвидности, оборота оборотного капитала и анализа денежных потоков.[27]

### **1.3. Методы и инструменты управления капиталом предприятия**

В финансовом анализе разработаны и используется огромное множество различных инструментов и методологий, которые позволяют достаточно точно проанализировать состояние того или иного рынка или актива и сформировать оценку перспективности или, напротив, бесперспективности инвестиций в этот или иной рынок (актив). Однако безусловно необходимо учитывать то обстоятельство, что существует несколько ключевых показателей при инвестировании, без которых невозможны формирование эффективных и прибыльных инвестиционных портфелей, так и моделирование отдельных инвестиционных проектов. [13]

Общая стоимость капитала напрямую указывает на меру прибыльности инвестированных активов, которая в первую очередь необходима для поддержания необходимой рыночной стоимости.

Одна из важнейших и сложных задач, решаемых в процессе управления и формирования при создании организации является - оптимизация структуры капитала.

Структура капитала-предприятия – это доля собственных и заемных финансовых ресурсов организации. Которые используются в процессе деятельности с целью финансирования активов. Одним из основных критериев финансовой стабильности в структуре капитала-предприятия является соотношение заемных средств и собственных ресурсов организации. Октябрем здесь является доля заемных средств и собственных ресурсов организации, что есть один из основных критериев ее финансовой стабильности. Одним из основных критериев финансовой стабильности заемных средств и доли собственных ресурсов организации считается октябрь.

Оптимальная структура-капитал – это коэффициент использования собственной и заемной организации, который обеспечивается наиболее эффективным коэффициентом соотношения между финансовой декретности и соотношением финансовой стабильности, то есть максимизируется рыночной капитализацией организации декомпозиции.

Оптимизация структуры-капитала – это непрерывный процесс адаптации к изменениям экономической ситуации, налогового законодательства, конкурентоспособности.

Нижеперечисленные основные критерии оптимизации структуры капитала организации:

- Приемлемый уровень доходности и риска в деятельности.
- Минимизация средневзвешенной стоимости капитала.
- Максимизация рыночной стоимости.

Конечная ценность в рыночной экономике-это личный интерес и индивидуальная свобода. Именно эти две экономические категории считаются основными причинами укрепления этой экономической системы. Рациональность означает не только рассуждения в этих условиях, поэтому текущая реклама вполне объяснима и приемлема. Фирма делает это для расширения и привлечения клиентов. И так, риск можно сравнить с инвестированием денег в другую компанию, которая начинает принимать рост. Но сразу после того, как естественное движение капитала компании, рост доходов и акций продолжались одинаковыми темпами, возник вопрос об источниках такого «саморазвития».

Учитывая определение показателей ситуации, в которой должны быть получены деньги, а также основываясь на оценке риска, было принято решение инвестировать больше денег. На такое рациональное поведение для некоторых инвесторов повлияло достижение ожидаемых результатов.

Для положительного результата привлечение капитала за счет краткосрочных инвестиций также использовалась часть инвесторов финансовых компаний. Жертвами финансового мошенничества стали в основном доверие, предположения, поведение инвесторов, использующих идеологию стигмы восстановления.[13]

Для максимизации прибыли и минимизации потерь, есть выбор ходов, принятых решений, которые являются сновным моментом рациональности. В зависимости от того, что является объектом принятия решений, поведение может быть целебным или инструментальным. Как было подчеркнуто выше, прямая инструментальная рациональность может иметь процедурный вид, если это процедура выбора и реализации основного действия в инвестировании.

В условиях неопределенности и риска, важное место дается информация. Но в таких случаях для инвестора важна не только финансовая информация, но и нефинансовая информация. Поведение инвесторов в условиях неопределенности и риска основано на принципах рациональности,

в данном случае на рынке, конкурентах и потребителях и т. д. информация о нем играет важную роль.

Таким образом, объективным показателем результатов ее деятельности является стоимость организации. Оценка финансовой мощи организации включает в себя оценку всех активов: недвижимости, машин и оборудования, складских запасов, финансовых инвестиций, нематериальных активов. Кроме того, отдельно оцениваются эффективность бизнеса, текущие и будущие доходы, перспективы развития бизнеса и конкурентная среда на этом рынке, после чего проводится сравнение ценных компаний с предприятиями-аналогами. Таким образом, углубленный финансовый, организационный и технологический анализ текущей деятельности и ожиданий оцененной компании все это включает в себя оценка стоимости бизнеса. Капитал важен в деятельности каждого бизнеса. По оценке фирмы понимается процедура определения рыночной стоимости бизнеса на определенную дату с учетом различных факторов. Выводы профессиональных оценщиков более надежны, но также оценка может проводиться профессионалами, работающими полный рабочий день, владельцами компаний или независимыми экспертами. Веским аргументом в судах, инвестиционных компаниях и фондах служат результаты, полученные в виде официальных документов.[16]

## **2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «ALL ECO SYSTEM»**

### **2.1 Краткая характеристика предприятия**

Телевидение уже стало неотъемлемой частью нашей жизни. Даже самый занятый человек хотя бы мельком, но смотрит какую-либо телепередачу, для качества просмотра которой сегодня созданы более современные стандарты вещания для перехода с аналогового телевидения на цифровое.

Одной из такой компаний является «ALL ECO SYSTEM» деятельность которой в области телевизионного и радиовещания. Для зрителя при выборе провайдера телевидения цифрового телевидения главное – качество изображения. Четкое изображение в цифровых телевизионных приемниках достигается в результате устранения влияния помех. Также компания «ALL ECO SYSTEM», работает еще по 6 направлениям.

Размер уставного капитала 1 960 800 сум.

Тип собственности — частная собственность.

Учредительным документом организации является Устав.  
Учредители предприятия – физические лица.

«ALL ECO SYSTEM» имеет отдельное имущество, которое учитывается в его независимом балансе. Общество имеет право совершать сделки от своего имени, приобретать права собственности и личной собственности и выполнять обязанности истца и ответчика в суде. Общество является владельцем имущества, принадлежащего ему, включая имущество, переданное ему владельцем

Основным документом «ALL ECO SYSTEM» - является устав, отражающий определенную информацию. будучи:

- полное и сокращенное название;
- информация о сумме уставного капитала;
- размер информации и номинальная стоимость акций участников (в какой форме должны быть зарегистрированы акции участников)
- материальные последствия возможного выхода участника;
- возможный порядок прохождения доли членов другие люди;
- определяются все права и обязанности участников;
- информация о правилах хранения документы сообщества;
- правила предоставления информации как членам сообщества, так и сообществу другие.

Целью создания «ALL ECO SYSTEM» обеспечить прибыль и удовлетворенность клиентов, предоставляя высококачественные изображения и качественные услуги, связанные с широким спектром телевизионных каналов для домашнего использования.

Основные услуги, продукты:

- Абонентская плата за кабельное телевидение;
- Продажа консолей, кабелей и связанных с ними компонентов;
- Ремонт и обслуживание домашнего оборудования, связанного с телевизором.

«ALL ECO SYSTEM» самостоятельно планирует свои услуги на основе контрактов с потребителями и устанавливает ожидания развития в соответствии с спросом на услуги. В своей деятельности «ALL ECO SYSTEM» направлена на рассмотрение интересов потребителя и его требований к качеству предоставляемых услуг. Перед лицом ограниченных возможностей и неограниченного спроса покрытие услуг имеет приоритет.

Основные технические и экономические показатели «ALL ECO SYSTEM» представлены в таблице 1.

За исследуемый период снижается выручка от реализации услуг «ALL ECO SYSTEM» на 0,3% при то, что себестоимость продаж увеличилась на 11,8%, данная динамика отрицательно отразилась на финансовом результате,

то есть к концу 2018 года наблюдается снижение прибыли от продаж на 75,9%.

Таблица 1 – Техничко-экономические показатели «ALL ECO SYSTEM»

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2017 г., %
Прибыль через реализации, тыс. сум.	4657900	5252100	4646000	99,7
Себестоимость продаж, тыс. сум.	4017100	4835100	4491300	111,8
Выручка от продаж, всего, тыс. сум.	640800	416800	154700	24,1
Прочие затраты, тыс. сум.	14400	18200	10300	71,5
Доход до налогообложения, тыс. сум.	626400	398600	144400	23,1
Чистый доход, тыс. сум.	580800	346000	96800	16,7
Средняя годовая стоимость основных средств, тыс. сум.	181000	200100	218600	120,8
Фондовооруженность, тыс. сум. /чел..	43,1	51,3	49,7	115,3
Фондоотдача, сум.	25,7	26,2	21,3	82,6
Фондоемкость, сум.	0,04	0,04	0,05	121,1
Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. сум.	361100	443800	596800	165,3
Коэффициент оборачиваемости, раз	12,9	11,8	7,8	60,4
Период оборачиваемости, дни	28,3	30,8	46,9	165,7
Среднесписочная численность персонала, чел.	42	39	44	104,8
Выработка на 1 работника по выручке, тыс. сум.	110900	134670	105590	95,2
Рентабельность продаж, %	13,8	7,9	3,3	-
Рентабельность затрат, %	16,0	8,6	3,4	-
Рентабельность основных средств, %	320,9	172,9	44,3	-
Рентабельность оборотных средств, %	160,8	78,0	16,2	-

Исследованная компания «ALL ECO SYSTEM» относится к категории средних предприятий. Среднегодовая стоимость основных средств выросла на 12,9%, выручка от продажи услуг выросла на 49,8%. Среднее число сотрудников не изменилось.

Анализ экономической деятельности показал, что основные средства в организации «ALL ECO SYSTEM» одного сотрудника снизилась на 4,8%. Это связано с уменьшением доходов с увеличением числа сотрудников.

Производительность «ALL ECO SYSTEM» снизилась на 4,8%. Это связано с уменьшением доходов при увеличении численности персонала.

В целом, по основным экономическим показателям «ALL ECO SYSTEM» можно сказать, что состояние предприятия ухудшилось. Показатели прибыли и прибыльности свидетельствуют об этом.

Для более подробного описания состояния компании ниже представлены такие показатели как, показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности все эти показатели говорят о финансовом состоянии компании.

## 2.2 Анализ финансового состояния ООО «ALL ECO SYSTEM»

В таблице 2 представим горизонтальный анализ имущества и источников его формирования.

Таблица 2 – Горизонтальный анализ баланса «ALL ECO SYSTEM», сум

Показатель	2017 г	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Внеоборотные активы	197000	203200	234000	37000	18,78
- основные средства	197000	203200	234000	37000	18,78
Оборотные активы	392800	494800	699300	306500	78,03
- дебиторская задолженность	361200	325100	453900	92700	25,66
- денежные средства	12000	155600	236300	224300	1869,17
- прочие оборотные активы	19600	14100	9100	-10500	-53,57
Капитал и резервы	523300	5752	522000	-1300	-0,25
-Уставный капитал	1000	1000	1000	0	0,00
-Нераспределённая прибыль	522300	574200	521000	-1300	-0,25
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0,00
Краткосрочные обязательства	66500	122900	411000	344500	518,05
- заемные средства	9200	10700	13500	4300	46,74
-кредиторская задолженность	56700	111100	396300	339600	598,94
- прочие обязательства	600	1100	1200	600	100,00
Баланс	589800	698000	933000	343200	58,19

Анализ таблицы представил, что стоимость имущества «ALL ECO SYSTEM» за 3 года увеличилась на 343200 сум. или на 58,19%. Рост стоимости имущества является положительным факторов, способствующим росту финансовых возможностей компании.

При этом необходимо отметить тот факт, что имущество предприятия представлено как внеоборотными, так и оборотными активами. Внеоборотные активы за 3 года увеличились на 37000 сум. или на 18,78%. Оборотные активы увеличились на 306500 сум. или на 78,03%.

Собственный капитал снизился на 1300 сум. или на 0,25%. Краткосрочные обязательства за 3 года увеличились на 344500 сум. или на 518,05%

В таблице 3 представим анализ структуры баланса «ALL ECO SYSTEM»

Таблица 3 – Вертикальный анализ баланса «ALL ECO SYSTEM», %

Показатель	2017 г	2018 г.	2019 г.	Изменение уд. веса, % (+, -)
Внеоборотные активы	33,40	29,11	25,08	-8,32
- основные средства	33,40	29,11	25,08	-8,32
Оборотные активы	66,60	70,89	74,95	8,35
- дебиторская задолженность	61,24	46,58	48,65	-12,59
- денежные средства	2,03	22,29	25,33	23,29
- прочие оборотные активы	3,32	2,02	0,98	-2,35
Капитал и резервы	88,72	82,41	55,95	-32,78
- Уставный капитал	0,17	0,14	0,11	-0,06
- Нераспределённая прибыль	88,56	82,26	55,84	-32,71
Долгосрочные обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00
Краткосрочные обязательства	11,28	17,61	44,05	32,78
- заемные средства	1,56	1,53	1,45	-0,11
- кредиторская задолженность	9,61	15,92	42,48	32,86
- прочие обязательства	0,10	0,16	0,13	0,03
Баланс	100	100	100	0,00

Вертикальный анализ показал, что имущество «ALL ECO SYSTEM» составляет 25,08%: по итогам 2019 года оно было представлено реверсными активами и оборотом 74,95%. Удельный вес активов, не связанных с оборотом, снизился на 8,32 %, в то время как оборот, наоборот, увеличился на 8,35%.

Прогнозируется положительное снижение удельного веса дебиторской задолженности на 12,59% и денежный рост на 23,29%, что указывает на увеличение ликвидности имущества « ALL ECO SYSTEM».

Доля собственного капитала упала на 32,8%, что свидетельствует о снижении финансовой независимости «ALL ECO SYSTEM».

Краткосрочные обязательства «ALL ECO SYSTEM» выросли на 32,78%.

Важное значения для оценки финансового состояния «ALL ECO SYSTEM» имеет анализ ликвидности и платёжеспособности.

В таблице 4 отображен анализ показателей ликвидности.

Таблица 4 – Анализ ликвидности «ALL ECO SYSTEM»

Показатель	2017 г	2018 г.	2019 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,21	1,40	0,60	Более 0,2
Коэффициент текущей ликвидности	6,58	4,33	1,74	Более 1,0
Коэффициент общей ликвидности	6,93	4,45	1,76	Более 2,0

Анализ показателей ликвидности баланса показывает, что на протяжении 3х лет «ALL ECO SYSTEM» имеет тенденции к росту так, как по итогам за 2018 г. все показатели ликвидности (за исключением коэффициента общей ликвидности) соответствуют нормативам.

В таблице 5 отображается анализ показателей финансовой устойчивости компании «ALL ECO SYSTEM».

Таблица 5 – Анализ показателей финансовой устойчивости «ALL ECO SYSTEM»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение
Коэффициент автономии	0,89	0,82	0,56	-0,33
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	7,87	4,68	1,27	-6,60
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,83	0,75	0,41	-0,42

По видимости анализа показателей финансовой устойчивости, нам понятно, что «ALL ECO SYSTEM» финансово устойчивая компания. Причина тому наличие собственного оборотного капитала (коэффициент безопасности собственного оборотного капитала положительный). У нас есть рост независимости компании от внешних кредитов потому, что имеется положительный момент, который является увеличением доли собственных и заемных средств на 0, 14 процента.

В таблице 6 представим анализ деловой активности «ALL ECO SYSTEM».

Таблица 6 – Анализ деловой активности «ALL ECO SYSTEM»

Наименование показателей	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2016 г., %
Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. сум.	361100	443800	596800	165,3
Коэффициент оборачиваемости, раз	12,9	11,8	7,8	60,4
Период оборачиваемости, дни	28,3	30,8	46,9	165,7

И так, по выше стоящей таблице анализ коммерческой деятельности «ALL ECO SYSTEM» показал, что с 28,3 до 46,9 дней, или на 165,7% период оборотного капитала увеличился, а это значит, что операционные активы возвращаются медленнее и денежные средства направляются в операционные активы в течение более длительного периода времени. Деловая активность «ALL ECO SYSTEM» падает.

В таблице 7 представим анализ рентабельности «ALL ECO SYSTEM».

Таблица 7 – Анализ рентабельности «ALL ECO SYSTEM»

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2017 г., %
Рентабельность продаж, %	13,8	7,9	3,3	-
Рентабельность затрат, %	16,0	8,6	3,4	-
Рентабельность основных средств, %	32,9	17,9	44,3	-
Рентабельность оборотных средств, %	16,8	7,8	16,2	-

Анализ рентабельности «ALL ECO SYSTEM» показал, что эффективность «ALL ECO SYSTEM» снижается, а показатели рентабельности снижаются. Рентабельность продаж за 3 года снизилась с 13,8% до 3,3%. То есть с каждым пакетом доходов компания «ALL ECO SYSTEM» получает 3 копейки прибыли от продаж.

Рентабельность затрат снизилась с 16,0% до 3,4%, то есть затраты ухудшились.

Рентабельность основных средств значительно снизилась, поэтому она упала с 320,9% до 44,3%, а рентабельность операционных активов снизилась с 160,8% до 16,2%. Снижение рентабельности в основном связано с снижением показателей прибыли «ALL ECO SYSTEM».

### **2.3. Оценка стоимости предприятия «ALL ECO SYSTEM»**

Доходный подход является необходимым и определяется тем, что сумма активов компании в рамках рыночной стоимости не есть реальная стоимость предприятия, такие факторы, как взаимодействие данных активов и экономическое окружение бизнеса не могут быть учтены.

Такой метод по сей день остается самым популярным в инвестиционной сфере. По результатам исследования выявлена демонстрация способности бизнеса окупить вложения.

Доходный подход предполагает установление стоимости бизнеса, актива или доли в собственном капитале, в том числе и в уставном, или ценной бумаги. Путем расчета приведенных к дате оценки ожидаемых доходов. Представленный подход используется при возможности обоснованно определять денежные доходы оцениваемого предприятия на дальнейшие сроки.

Метод дисконтирования денежных потоков, был использован нами, так как он соответствует ставке дохода и отражает риски инвестора, входит в прогнозирование потоков от объекта дисконтирующихся впоследствии по дисконтной ставке.

Рассчитаем текущую стоимость денежного потока «ALL ECO SYSTEM»

$$2018 \text{ год} = 408900 / (1+0,273)^1 = 321200 \text{ сум.}$$

$$2019 \text{ год} = 435500 / (1 + 0,273)^2 = 268700 \text{ сум.}$$

$$2020 \text{ год} = 461600 / (1 + 0,273)^3 = 223800 \text{ сум.}$$

$$2021 \text{ год} = 487000 / (1 + 0,237)^4 = 185500 \text{ сум.}$$

Следовательно, рыночная стоимость «ALL ECO SYSTEM» составит 999100 сум.

Проведем оценку стоимости «ALL ECO SYSTEM» затратным методом с использованием метода чистых активов.

Источники инвестиционного финансирования – это денежные средства для использования инвестиционных ресурсов. Выбор притока финансирования зависит как и от инвестиционной деятельности, так и от окончательного распределения доходов, т.к. это влияет на обеспечение финансовой стабильности инвестирующей компании.

Инвестиционная деятельность и ее ресурсы-инвестиционные вложения выводятся из внутренних и внешних источников.

Таблица 8 предоставляет нам более подробную информацию и структуру внутренних ресурсов взаимных фондов компании.

Таблица 8 – Состав и структура внутренних источников финансирования инвестиций «ALL ECO SYSTEM»

Наименование	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	сумма, тыс. сум.	уд. вес, %	сумма, тыс. сум.	уд. вес, %	сумма, тыс. сум.	уд. вес, %
Уставный капитал	1000	0,2	1000	0,2	1000	0,2
Резервный капитал	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	522300	99,8	574200	99,8	521000	99,8
Итого	523300	100	575200	100	522000	100

За анализируемый период внутренние источники инвестиционного финансирования сократились на 1300 сумм. а в 2019 году он составил 522000 тысяч сумм. Накопленная прибыль отражается как наибольшая доля в структуре внутренних ресурсов инвестиционного финансирования, по подсчетам за период анализа ее доля составила 99,8%.

В ходе данных получается, что собственных средств на развитие бизнеса для «ALL ECO SYSTEM» недостаточно. Предприятие нуждается в новых инвестиционных потоках. Ниже указанные внешние потоки финансирования инвестиций (таблица 9).

Таблица 9 – Состав и структура внешних источников финансирования инвестиций «ALL ECO SYSTEM»

Наименование	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	сумма, тыс. сум.	уд. вес, %	сумма, тыс. сум.	уд. вес, %	сумма, тыс. сум.	уд. вес, %
Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты и займы	9200	13,8	10700	8,7	13500	3,3
Кредиторская задолженность	56700	85,3	111100	90,4	396300	96,4
Прочие внешние источники финансирования	600	0,9	1100	0,9	1200	0,3
Итого	66500	100	122900	100	411000	100

На 2019 год, по нашим подсчетам общий объем внешних источников финансирования инвестиций предприятия был 411000 сум.. 374500 сум. Это больше уровня 2017 года, к 2019г, а это получается что за 3 года наибольшая доля в структуре источников внешнего инвестиционного финансирования покрывается долгом в 96,4%

Для предприятий эффективной является инвестиционная политика направлена на рациональное сочетание различных источников финансирования. В «ALL ECO SYSTEM» используется внешние ресурсы, в качестве которых выступает кредиторская задолженность как основного источника финансирования. Отталкиваясь, моно сделать вывод что в компании низкая инвестиционная активность и совершенно неправильная стратегии ее развития. Во избежание, кризиса в предстоящий период, а именно: снижения финансовой стабильности и платежеспособности предприятий, необходимо формирование инвестиционных ресурсов для оптимизации структуры ресурсов, а так же обеспечение рационального соотношения собственных и заемных средств.

Таблица 10 – Чистые активы «ALL ECO SYSTEM»

Статьи баланса	31.12.18 г.	31.12.19 г.	Изменение, (+, -)
1. Активы – всего, тыс. сум.	1728300	2582400	854100
2. Активы исключаемые – итого, тыс. сум.:	585600	1433500	847900
2.1. кредиты банков	0	20000	20000
2.2. кредиторская задолженность	585600	1413500	827900
3. Чистые активы, тыс. сум.	1142700	1148900	6200
в % к совокупным активам	66,12	44,49	-21,63
4. Уставный капитал	1123700	1089400	-34300
5. Чистые активы к уставному капиталу, раз	1,02	1,05	0,04

Представленный расчет показывает, что «ALL ECO SYSTEM» располагает чистыми активами, сумма которых по сравнению с 2014 г.

увеличилась на 6200 сум. и составила на конец 2019 года 1148900 сум., что в 1,05 раза выше уставного капитала.

Таким образом, по методу чистых активов стоимость «ALL ECO SYSTEM» составляет 1 148 900 сум.

Гораздо реже на практике встречается сравнительный подход.. Коммерческие проекты на рынке, как правило сравнивают с аналогами, где фондовые биржи используются как источник данных. Периодически регулярно публикуют информацию о сделках с активами в доступных для всех тематических изданиях. Имеется ряд утверждённых различных отраслевых коэффициентов, которые специалисты используют себе в помощь. Стоит отметить, что данный подход имеет минус – это, то что невозможно оценить новые бизнес-идеи.

Затратный метод. Метод, который предполагает подсчет средств, потраченных на создание и развитие компании. Построение рабочего механизма основывается на анализе чистых активов. По мимо основных средств, оборотного капитала и прав, во внимание берут и обязательства.

Ликвидационной стоимость предприятия. Сейчас это определение является альтернативой. Существуют торги имущества, благодаря которым специалисты делают суммированный подсчет выручки, которую можно было бы получить от продаж. В методике так же есть недостаток, это то, что невозможно рассчитать перспективы и потенциал инновационного проекта в денежном эквиваленте отразить не получится.

Результаты расчета мультипликаторов представлены в Таблице 11.  
Таблица 11 – Расчет мультипликаторов оцениваемой компании.

Наименование показателя	Паштет	Барабум
капитализация / балансовая стоимость чистых активов	1,24	1,21
капитализация / валюта баланса	0,08	0,07
капитализация / общая стоимость собственного капитала	0,30	0,34

Среднее геометрическое значение мультипликатора - это базовое значение соответствующего показателя оцениваемого предприятия

Таблица 12 – Расчет капитализации «ALL ECO SYSTEM»

Наименование показателя	Среднегеометрическое значение соответствующего мультипликатора сравнимого предприятия, %	Значение базового показателя оцениваемого предприятия, сум	Капитализация оцениваемого предприятия, сум.
капитализация / балансовая стоимость чистых активов	0,510	1148900	585900
капитализация / валюта баланса	0,075	2582400	193700
капитализация / общая стоимость собственного капитала	0,155	1089400	168900
Среднее значение, сум.	316200		

В качестве итогового значения капитализации «ALL ECO SYSTEM» принимается среднее значение.

Рыночная стоимость 100% «ALL ECO SYSTEM», рассчитанная при использовании сравнительного подхода, составляет (округленно) 316 200 сум.

Если как правило, отмечать распространенную практику комбинирования подходов, то стоимость бизнеса выведена экспертами несколькими способами. И после составляют заключение основанное на итоги всестороннего анализа. Точный результат будет только при имении полных сведений о коммерческой деятельности и достоверной информации.

Таким образом, для дальнейших управленческих решений необходимо принять стоимость «ALL ECO SYSTEM» в размере 1 074000 сум.

### **3 Разработка предложений повышения стоимости предприятия**

В качестве предложений по повышению стоимости компании предлагается внедрить следующие предложения, с целью повышения прибыли:

- разработка новой ассортиментной матрицы с внедрением цифровых пакетов телевидения;
- организовать обучение персонала – менеджеров по продажам;
- установка и обслуживание современных приставок для TV, а также покупку современного оборудования для монтажа.

Рассмотрим каждое из предложений более подробно.

Так как сейчас применяются все 3 пакета с учетом цифрового и аналогового телевидения, то необходимо составить новую ассортиментную матрицу, которая позволит увеличить конверсию в продажу, допродажу, привлечении дополнительных абонентов, а также удерживать тех, кто хоть раз подключился.

Ассортиментная матрица будет состоять из следующих составляющих:

1. Лид магнит (Lead magnet) – задача, которого получить контактные данные или установить связь с трафиком. Важно, что лид магнит дает высокую ценность бесплатно. В данном случае будут использованы специальные купоны в районах, где интересно расширение и подключение новых абонентов. Для этого будут проводиться презентации, с качественным FULL HD телевидением, где потенциальным клиентам будут показаны все выгоды и преимущества нового телевидения.

2. Трип ваер (Trip wire), одновременно с использованием «One time offer» – задача перевести из потенциального клиента, оставившего на 1 шаге контакты в покупателя. Для этого высокую ценность переводим в очень низкую стоимость. В нашем случае это будет основной пакет стоимостью 500000 сум/мес, за 49900 сум на 3 месяца. Если абонент покупает, то

предлагается автоматически основной продукт при покупке на 1 год + 1 год в подарок сроком действия 3 месяца, пока действует трип ваер. Таким образом даем возможность 1 раз использовать такое предложение.

3. Основной продукт – пакеты обслуживания. Нужно разработать 5 пакетов для цифрового и кабельного телевидения. По разным интересам, количеству каналов и т.д. Здесь происходит основной заработок.

4. Апсел (Up sell) – направлен на увеличение среднего чека. Здесь необходимо создавать расширенные пакеты, предлагать связки, например подключение 2-3 телевизоров на одного абонента, продавать абоненты не помесячно, а с возможностью и скидками при покупке на 3, 6, 12 месяцев. Улучшение тарифов с дополнительными каналами.

5. Кросс сел (Cross sell) – задача также повысить средний чек на допродаже сопутствующих продуктов. Кабели для установки, кабель-каналы, приставки, пульты дистанционного управления для TV, сервисное обслуживание TV и приставок.

6. Тропинка возврата – задача удерживать абонента и возвращать его снова при необходимости на 2 шаг воронки продаж. Как правило предлагаются скидки при автоматическом продлении и привязки счетов, при переходе на другого оператора телевидения, предлагаются специальные предложения близкие по типу трип ваер.

На один район полагается один монтажёр, но чтоб его работа не была перегруженной, предлагается ввести современные приставки и комплект монтажного инструмента к ним. Новые приставки предназначены для работы подключения цифрового телевидения, с возможностью передачи на аналоговые устройства. Монтаж новых приставок и их настройка в 2-3 раза быстрее чем ныне используемое оборудование, а также современный комплект монтажного инструмента также позволяет выполнять работы самостоятельно, без дополнительного сотрудника и при этом скорость выполнения работ будет выше.

Не мало важный этап — это подготовка и обучение торгового персонала.

Обучение персонала «ALL ECO SYSTEM» будет проводиться в 2 этапа:

1. Подготовительный этап для тренера это собирательный момент необходимой информации о «ALL ECO SYSTEM», его телевидения, свойствах, характеристик, выгоды, целевой группе абонентов, какие используются скрипты продаж, как ведется база клиентов, какие шаги продаж используются. Важно научить, как принято обслуживать сейчас и с какими проблемами чаще всего на практике сталкиваются при обслуживании, что хотелось бы изменить. Максимально подробную информацию тренер получает и от руководства, и от персонала «ALL ECO SYSTEM».

2. Тренер по обучению отправляется в отдел продаж и проводит занятия с персоналом по продажам в обычной среде на основе существующих сценариев продаж, пакетов предложений и информации, в результате этапа подготовки.

По истечению тренинга, возможно и в процессе, обычно от коллектива появляются новые решения и предложения по улучшению продаж и обслуживания абонентов. Как правило, корректируются скрипты продаж, возможна корректировка алгоритмов и схемы продаж. Часто разделяют менеджеров продаж, которые работают на входящих и исходящих заявках, а также тех, кто работает «в полях». Чтобы наилучшим образом обеспечить результаты обучения, присоединение к лидерам отделов продаж, это поможет им разработать свои собственные стандарты обслуживания, обучить новичков и запросить их производительность. Как правило, отдельные тренинги проводятся для менеджеров по продажам для целей управления, но также важно изучить их обучение вместе с менеджерами по продажам, чтобы были лучшие отношения и понимание алгоритмов, методов продаж и сценариев.

Тренинг предназначен для увеличения объема продаж при текущем количестве менеджеров по продажам и расходов на маркетинг. Таким образом решить задачу эффективных продаж, уменьшение стоимости клиента. Тренинг проводится для отдела продаж: руководители отделов продаж, менеджеры по продажам, менеджеры контроля качества продаж.

Участники обучения узнают:

- как наладить эффективное общение с потенциальным клиентом и произвести на него положительное впечатление;
- как я могу ненавязчиво предлагать расширенные пакеты обновления и увеличивать средний чек;
- как сделать возражения;
- как разрешить и избежать конфликтов.

В игровых ситуациях участники обучения научатся использовать полученные знания, обучая друг друга, и они уже будут готовы к клиентам. Сотрудники будут иметь возможность заботиться о себе извне, получать отзывы от коллег и опытного тренера о своем служебном поведении и корректировать свое поведение.

Хорошо обученный персонал, постоянные стандарты продаж и постоянное требование соблюдения неизбежно повлияют на рост доходов «ALL ECO SYSTEM».

Учебный курс проводится в интерактивном интенсивном режиме. Теоретические и семинарские сессии тесно переплетаются с практическим обучением, моделированием и анализом реальных ситуаций. Вместе с персоналом «ALL ECO SYSTEM» опытный профессиональный тренер будет имитировать различные ситуации, возникающие в повседневной работе по входящим и исходящим вызовам, продажам на " марже", предотвращению и разрешению конфликтов.

Чтобы не нарушать производственный процесс, для каждого клиента разработана индивидуальная программа учебных занятий.

Программа тренинга менеджеров по продажам «ALL ECO SYSTEM»

## 1. Имидж менеджера по продажам и подготовка к работе:

Не малое влияние на восприятие клиентов любой компании оказывают именно менеджера по продажам, а точнее личная гигиена, форма и внешний вид персонала; состояние рабочего места; система продаж CRM и подготовка рабочего места; обучение личного менеджера по продажам для бизнеса.

## 2. Программа обучения алгоритмам и техникам продаж:

1 этап продаж – установление контакта, знакомство (рассматриваются алгоритмы и техники);

2 этап продаж – выявление потребностей потенциального клиента (также алгоритмы правильного слушания и перевода клиента в активного собеседника);

3 этап продаж – презентация пакетов услуг (скрипты правильной презентации и продажи);

4 этап продаж – работа с возражениями (скрипты и алгоритмы закрытия возражений);

5 этап продаж – завершение сделки (правильные техники перевести к закрытию сделки, скрипты продаж и оформление в CRM).

По направлению совершенствования форм обслуживания потребителей в «ALL ECO SYSTEM» разумно и необходимо предложить расширение деятельности действующей сети предприятия выход на новые районы, особенно в районах, где завершена или близка к завершению постройка домов и идет сдача в эксплуатацию. С учетом того, что новые дома являются многоквартирными и многоэтажными районы с домами 17 этажей, это повысит рентабельность от внедрения и распределения затрат подключения дома.

Визитной карточкой предприятия питания называют его ассортимент пакетов каналов. Пакеты каналов могут быть объединены по интересам например: современное кино, сериалы, спорт, кулинария, познавательное, мультфильмы, детские каналы, музыкальные, взрослые и т.д.

Получается, что стоимость компании не ограничивается только показателями ее деятельности. От потенциалов развития всего бизнеса в будущем и от возможностей перспектив рынка, а также роста объемов оказанных услуг зависит стоимость бизнеса. И в выводе, если мы принимаем решение о продаже компании, стоит обратить внимание на учет данных факторов, которые могут повлиять, как и на снижение цены, так и на ее повышение.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
Д-3Б6Б1	Седлецкой Надежде Витальевне

<b>Школа</b>	инженерного предпринимательства	<b>Направление/ специальность</b>	38.03.01 Экономика
<b>Уровень образования</b>	Бакалавриат		

<b>Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»</b>	
<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения)</li> <li>- опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</li> <li>- негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу)</li> <li>- чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)</li> </ul>	<p>1. Компания располагает офисом с современным оборудованием, комфортными рабочими местами для сотрудников с высоким освещением для работы;</p> <p>2. Сотрудники компании, чаще всего, страдает от неподвижного положения в течение всего рабочего дня, и воздействия излучения от ПК;</p> <p>3. В офисе по географическому расположению наименее возможны чрезвычайные ситуации.</p>
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p>- Инструкции по охране труда для рабочих и служащих;</p>
<b>Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке</b>	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>- системы организации труда и его безопасности;</li> <li>- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>- системы социальных гарантий организации;</li> <li>- оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>	<p>1. Руководство ООО «ALL ECO SYSTEM» уделяет большое внимание информированию коллектива об особенностях кадровой политики.</p> <p>2. Принципиально важно создать комфортные и безопасные условия труда для сотрудников компании.</p> <p>3. В компании наиболее перспективных специалистов выдвигают на повышение в должности.</p> <p>4. Система нематериального стимулирования включает в себя организацию корпоративных мероприятий, реализацию проектов, направленных на создание благоприятной эмоциональной атмосферы в офисе и многое другое.</p>
<p><i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p>	<p>1. Осуществление деятельности компании в</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- содействие охране окружающей среды;</li> <li>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>- спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров);</li> <li>- готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</li> </ul>	<p>полном соответствии требованиями законодательства;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Помощь нуждающимся в трудную минуту;</li> <li>3. Улучшение здоровья людей через оплату спортзала или бассейна;</li> <li>4. Соблюдение всех необходимых условий по ответственности перед рекламодателем.</li> </ol>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализ правовых норм трудового законодательства;</li> <li>- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</li> <li>- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ внутренних нормативных документов и регламентов компании</li> </ol>
<p><b>Перечень графического материала:</b></p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	<p>Таблица 13 – Определение целей КСО на предприятии Таблица 14 – Стейкхолдеры предприятия в сфере социальной ответственности Таблица 15 – Определение элементов программы КСО Таблица 16 – Затраты на мероприятия КСО</p>

<p>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</p>	<p>15.03.2021 г.</p>
-------------------------------------------------------------	----------------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.ф.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б6Б1	Седлецкая Надежда Витальевна		

## 4 Корпоративная социальная ответственность

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это:

- 1) комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;
- 2) нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;
- 3) добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) — явление достаточно новое для нашей страны. Вместе с тем, оно уже давно и активно развивается на Западе и является нормой для современного цивилизованного бизнеса. Существует несколько определений этого термина. И, пожалуй, наиболее точно его характеризует следующее.

Корпоративная социальная ответственность — это концепция, в соответствии с которой компания учитывает интересы общества и берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на клиентов, потребителей, работников, поставщиков, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду.

Любой анализ программ корпоративной социальной ответственности предполагает изучение уровней КСО.

В данной главе разрабатываем программу управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, разработка программы в Республике Узбекистан на примере компании ООО «ALL ECO SYSTEM», будет проходить в рамках стратегической модели. *Стратегическая модель*

КСО предполагает разработку долгосрочной программы, с учетом миссии и стратегии предприятия, интеграцию корпоративной социальной ответственности в повседневную работу компании. В этом случае ассигнования на программы КСО выделяют не от случая к случаю, как в традиционной модели, а на постоянной основе.

#### 4.1 Определение целей и задач программы КСО

Для того чтобы программа КСО приносила различные социальные и экономические результаты, необходима их интеграция в стратегию компании. Иными словами, деятельность компании и программы КСО должны иметь одинаковый вектор. Тогда программа КСО будет выступать органическим вспомогательным элементом деятельности компании.

Таблица 13 – Определение целей КСО на предприятии

Миссия компании	Формирование эффективной системы предоставления высококачественных услуг на рынке телекоммуникаций, отвечающих самым высоким требованиям жизни современного общества	Цели КСО
Стратегия компании	Максимизация доходов сотрудников компании путем максимального удовлетворения потребностей клиентов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. рост производительности труда в компании;</li> <li>2. улучшение имиджа компании, рост репутации;</li> <li>3. реклама оказываемых услуг населению;</li> <li>4. стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе;</li> <li>5. возможность привлечения инвестиционного капитала для социально-ответственных компаний выше, чем для других компаний;</li> <li>6. сохранение социальной стабильности в обществе в целом;</li> <li>7. налоговые льготы;</li> <li>8. обеспечить клиентов самым лучшим сервисом</li> </ol>

Стратегии достижения цели

- Безупречная репутация на постоянной основе.
- Индивидуальный подход к клиентам.
- Профессиональное обучение сотрудников.
- Опора в развитии на партнерские отношения с компаниями из других сфер деятельности.

Предприятию следует проводить социальную политику и быть социально ответственным.

Основные направления социальной ответственности могут быть:

1. Забота о собственном персонале и их семьях.
2. Забота о качестве оказываемых услуг.
3. Волонтерская благотворительность.

#### **4.2 Определение стейкхолдеров программы КСО**

Одной из наиболее важных задач, подлежащих решению в процессе оценки эффективности действующих программ социальной ответственности, является оценка соответствия программ интересам основных стейкхолдеров организации.

При определении круга лиц, относящихся к стейкхолдерам организации, необходимо четко понимать, что сфера недвижимости затрагивает интересы достаточно обширного круга лиц, организаций и компаний всех видов собственности.

После выбора целей новой программы корпоративной социальной ответственности, далее следует определить главных стейкхолдеров программы.

*Стейкхолдерами* или *заинтересованными лицами* называется любое сообщество внутри организации, или вне ее, предъявляющее определенные

требования к результатам деятельности организации и характеризующееся определенной скоростью реакции.

В соответствии с основными направлениями социальной политики и ответственности, к стейкхолдерам предприятия в данной сфере относятся – таблица 14

Таблица 14 – Стейкхолдеры предприятия в сфере социальной ответственности

<b>№</b>	<b>Цели КСО</b>	<b>Стейкхолдеры</b>
1.	Рост производительности труда в компании	Сотрудники, работники, руководство компании
2.	улучшение имиджа компании, рост репутации	Руководство, топ-менеджеры, потребители-население
3.	реклама оказываемых услуг населению	Руководство, сотрудники и их семьи.
4.	стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе	Руководство, топ-менеджеры, администрация местных органов, потребители-население, кредиторы, инвесторы, партнеры
5.	возможность привлечения инвестиционного капитала для социально-ответственных компаний выше, чем для других компаний	Руководство, топ-менеджеры, кредиторы, инвесторы, партнеры, администрация местных органов
6.	сохранение социальной стабильности в обществе в целом	Руководство, население, партнеры
7.	обеспечить клиентов самым лучшим сервисом	население

Интересы инвесторов, акционеров и поставщиков связаны с эффективностью управления организацией (прибыльным использованием ресурсов). Работники ожидают удовлетворения их труда в формах адекватной оплаты, возможностей профессионального роста и построения

деловой карьеры, здоровой моральной атмосфере, приемлемых условий и режима труда, хорошего руководства. Потребителей интересует качество, безопасность и доступность услуг. Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона. Топ-менеджеры заинтересованы в возможности контроля и управления финансовыми потоками, мощность которых свидетельствует о финансовой состоятельности предприятий. Интересы кредиторов удовлетворяются своевременным исполнением обязательств по погашению процентов и кредитов.

Если какая-либо группа стейкхолдеров не удовлетворена деятельностью организации, ее реакция может поставить под угрозу дальнейшее существование самой организации. К числу влиятельных стейкхолдеров относятся также правительство и жители регионов, в которых находятся организации. Среди жителей региона выделяют не только проживающих в нем людей, но и местные власти, природную среду и физическое окружение, качество жизни людей. Отдельные группы с особыми интересами (торговые, профессиональные ассоциации, комиссии по защите прав потребителей и др.) могут оказывать давление на корпорации в части осуществления социальных реформ, законов.

### **4.3 Определение элементов программы КСО**

Следующим этапом разработки программы корпоративной социальной ответственности бизнеса является определение элементов программы КСО. Это будет зависеть от множества факторов, таких как:

- 1) сфера деятельности компании;
- 2) финансовые возможности;
- 3) размер компании;
- 4) приверженность сотрудников компании;

5) сотрудничество с местными органами самоуправления и местными экологическими организациями;

б) ожидаемые результаты реализации программ т.д.

Для того, чтобы определить необходимый перечень мероприятий, необходимо сопоставить главных стейкхолдеров компании, их интересы, мероприятия, которые затрагивают стейкхолдеров. Необходимо обратить внимание, что каждый элемент программ КСО рассчитывается на определенное время, следовательно, может быть краткосрочным или среднесрочным. Ожидаемый результат от реализации программы позволяет оценить значимость будущих итогов реализации программ. Результаты приведены ниже в таблице 15

Таблица 15 – Определение элементов программы КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Оказание помощи (продовольственной продукции, обеспечения бесплатных оказываемых услуг)	Благотворительные пожертвования. Корпоративное волонтерство	Пожилые люди, люди ограниченных возможностей, детские дома	Постоянно	Социальная значимость, улучшение социально-психологического климата между сотрудниками и клиентом
Абонемент в фитнес или спа салон, отпуска за счет организации	Поощрение добросовестных сотрудников по итогам оказываемых услуг за месяц, полгода, год	Сотрудники организации	Один раз в месяц, полгода, год	Социальная значимость, повышение уровня материального благосостояния и улучшение социально-психологического климата
Поощрение за рекомендации, повторное обращение и т.д.	Инвестиции в перспективное и плодотворное сотрудничество с клиентами, в виде бонусов	Клиенты по рекомендации	Постоянно	Повышение престижа, привлечение новых клиентов

Благотворительные пожертвования; Корпоративное волонтерство

Организация досуга работников и членов их семей; а также помощь детским домам и малообеспеченным семьям – также важное направление социальной ответственности предприятия.

Работа волонтерства направлена на расширение воспитания здорового поколения в духе любви, полезно проводить свободное от работы и учебы время. Помощь детским домам и домам малюток в виде продовольственных продуктов, детских аниматоров и развлечений.

#### 4.4 Затраты на программы КСО

Затраты на программы КСО могут определяться по остаточному принципу и расходоваться в зависимости от их наличия, а могут стать частью ежемесячных, поквартальных отчислений. Данные расходы представлены ниже в таблице 16

Таблица 16 – Затраты на мероприятия КСО

Направления деятельности предприятия в сфере социальной ответственности	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период (1 год)
Оказание помощи (продовольственной продукции, обеспечения бесплатных оказываемых услуг)	Сум/ мес.	100 000	1 200 000
Абонемент в фитнес или спа салон, отпуска за счет организации	Сум/чел.	100 000	1 200 000
Поощрение за рекомендации, повторное обращение и т.д.	Сум/ чел.	30 000	360 000
<b>Итого</b>			<b>2 760 000</b>

#### **4.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций**

Таким образом, ООО «ALL ECO SYSTEM» проводит целенаправленную и последовательную политику социальной ответственности.

Программы корпоративной социальной ответственности соответствуют поставленным целям и общей стратегии компании.

В настоящее время невозможно выделить преобладание внешней или внутренней концепций социальной ответственности, что обусловлено развитием программ, направленных как на сотрудников организации, так и общественность.

С точки зрения соответствия программ социальной ответственности интересам стейкхолдеров, реализуемые программы, безусловно, соответствуют их интересам.

В результате реализации программ социальной ответственности, предприятие получает преимущества в виде повышения престижа в лице общественности, усиления мотивации на добросовестное исполнение своих обязанностей среди специалистов, что в конечном итоге способствует повышению эффективности в выполнении поставленных задач.

В качестве рекомендаций по совершенствованию программ социальной ответственности, направленных на повышение престижа компании, улучшения материального благосостояния добросовестных и квалифицированных сотрудников, целесообразно внедрение в практику деятельности компании социального пакета, содержащего набор компенсаций и льгот для сотрудников имеющих высокие профессиональные достижения.

Любая компания существует в обществе. Она оказывает влияние на общество через производство товаров и услуг, экологического, экономического воздействия. Корпоративная социальная ответственность позволяет компаниям делать индивидуальный выбор программ,

отражающий цели и видение компании. Разработка программы КСО позволит компаниям ответственно подходить к своей деятельности, рассматривать ее воздействие на общество в перспективе, предвидя проблемы и их решая.

## **Заключение**

Ценность компании становится целью стратегического управления.

Теперь топ-менеджеры начали понимать, что, в конце концов, эффективность управления бизнесом определяется не ликвидностью или прибыльностью, а стоимостью прибыли, а увеличением «цены» бизнеса. Это означает, что грамотно управляемый бизнес со временем увеличивает свою ценность и, следовательно, является не только предметом финансовых интересов государства, но и целью стратегического планирования, мониторинга и управления.

Управление затратами – это процесс непрерывной максимизации стоимости компании. Стратегический должен служить руководством для принятия решений на всех уровнях, от уровня Совета директоров до ежедневных операционных решений менеджеров более низкого уровня.

Сегодня нет данных о стоимости активов интеллектуальной собственности, и фондовый рынок недостаточно развит. Поэтому необходимо выделить из перечисленных выше методов особенно дорогое. Это позволяет вам изучить стоимость каждой составной части нематериального актива, а затем определить его окончательную цену, суммируя ее.

Анализ экономической активности компании «ALL ECO SYSTEM» показал, что основные средства в компании не используются эффективно и уменьшают отток средств, поскольку темпы роста доходов ниже, чем темпы роста стоимости основных средств.

В целом, судя по основным экономическим показателям, можно сказать, что состояние предприятия ухудшилось. Показатели прибыли и прибыльности показывают это.

Рассчитав оценку рыночной стоимости ООО «ALL ECO SYSTEM» было выявлено что она составляет 999 100 сум.

Возможность применить при проведении оценки ООО «ALL ECO SYSTEM» методы сравнительного подхода, а также дорогостоящие и прибыльные подходы позволяют повысить точность и объективность результатов оценки.

Таким образом, для дальнейших управленческих решений необходимо принять стоимость ООО «ALL ECO SYSTEM» в размере 1 074 000 сум.

Руководство, задавшееся целью повысить стоимость компании, которой оно управляет, имеет для этого много возможностей – от привлечения в предприятие заемных средств до создания наиболее эффективного операционного управления предприятием. Но при любом варианте практически все производимые операции, в конечном счете, будут повышать цену компании. Соответственно, первым шагом для решения данной задачи необходимо сделать разработку соответствующим образом ориентированной рыночной стратегии. Для чего вначале нужно сделать оценку текущей стоимости компании. Это дает возможность не только уточнить цену компании, но и определяет факторы, вклад которых в общую стоимость компании можно пытаться повысить.

## Список использованных источников

1. Балихина, Н.В. Финансы и кредит: Учебное пособие / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: ЮНИТИ, 2017. – 303с.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов [Текст]. М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 240 с.
3. Герасименко, В.П. Финансы и кредит: Учебник / В.П. Герасименко, Е.Н. Рудская. - М.: НИЦ ИНФРА-М, Академцентр, 2017. - 384 с.
4. Головнин, М.Ю. Денежно-кредитная политика России в условиях кризиса. Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 1. С. 29-31.
5. Гребенников, П. И. Корпоративные финансы. Учебник и практикум / П.И. Гребенников, Л.С. Тарасевич. - М.: Юрайт, 2016. - 254 с.
6. Журавлева, Г.П. Экономическая теория / Издательство: ИТК Дашков и К, 2018. - 920с.
7. Теоритические аспекты бизнеса [Электронный ресурс]//URL: [http://otherreferats.allbest.ru/Оценка\\_бизнеса\\_management/00146116\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/Оценка_бизнеса_management/00146116_0.html) . Дата обращения: 01.06.21
8. Оценка бизнеса. Менеджмент [Электронный ресурс]//URL: [http://otherreferats.allbest.ru/economy/00027377\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/economy/00027377_0.html)4. Дата обращения: 01.06.21
9. Подходы и методы, используемые оценщиком -[Электронный ресурс]//URL:<http://kursovaya.sokolbank.ru/ocenka-rynochnoj-stoimosti-biznesa-na-primere-aya-firma-nevskij.html>. Дата обращения: 02.06.21
10. Илышев, А.М. Финансы и кредит (СПО) / А.М. Илышев, О.М. Шубат. - М.: КноРус, 2017. - 320 с.
11. Колпакова, Г.М. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие для бакалавров / Г.М. Колпакова. - М.: Юрайт, 2012. - 538 с.
12. Кузнецова, Е.И. Финансы. Денежное обращение. Кредит:

Учебное пособие / Е.И. Кузнецова. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 687 с.

13. Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2017. — 200 с.

14. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: Пер. с англ.— 3-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2016. — 576 с. ил.

15. Нешиной, А.С. Финансы и кредит: Учебник / А.С. Нешиной. - М.: Дашков и К, 2018. - 576 с.

16. Никитина, Н. В. Финансы организаций / Н.В. Никитина, С.С. Старикова. - М.: Флинта, НОУ ВПО МПСИ, 2017. - 368 с.

17. Поляк, Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Г.Б. Поляк. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 639 с.

18. Потемкин, С.А. Финансы и кредит (для ссузов) / С.А. Потемкин. - М.: КноРус, 2013. - 320 с.

19. Попков, В.П., Евстафьева, Е.В. Оценка бизнеса / В.П. Попков., Е.В. Евстафьева /Схемы и таблицы: Учеб.пособие. – СПб., 2018. - 240 с.

20. Любушин Н.П. Анализ методик по оценке финансового состояния организации / Н.П. Любушкин, Н.Э. Бабичева // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - №22 - С.79 – 86.

21. Ильенкова С.Д. Экономика и статистика предприятия / С.Д. Ильенкова – Москва: БЕК, 2011. – 325 с.

22. Горский И.В. Прибыль предприятия и налоги // И.В. Горский /Налоговое обозрение. Москва – 2011. – № 1–2. – С. 3–14.

23. Ширяева Г.Ф. Ахмадиев И.А. Сущность, цель и задачи оценки финансового состояния организации // Г.Ф. Ширяева., И.А. Ахмадиева. Москва. – ФЭН – Наука, 2013. – № 7–8 (22–23). –С. 15–17.

24. Черепанова Н.В. Методические указания к М00 выполнению раздела «Социальная ответственность» выпускной квалификационной работы для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент» и 38.03.01 «Экономика» / сост.: Н.В. Черепанова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета,

2015. – 21 с.

25. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // Ю.Е. Благов.// Российский журнал менеджмента. — 2004. №3. С. 18—20.

26. Жданова А.Б. Финансовый анализ и планирование на предприятии: метод. указ. по выполнению курсовой работы по дисциплине «Финансовый менеджмент» для студентов бакалавров, обучающихся по спец. 080200 «Менеджмент», 38.03.02 «Менеджмент» / сост. А.Б. Жданова, К.А. Баннова, Т.Р. Рахимов; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – 42 с.

27. Репина, Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие/ Е.А. Репина. –М.:Академцентр, 2013. – 240 с.

28. Петровой, Е.А, Имидж как инструмент привлекательности и конкурентоспособности: МатериалыШестого Международного симпозиума по имиджелогии/ Под ред. Е.А.Петровой. –М.: РИЦ АИМ, 2014. – 349 с.

29. Стоимость управления [Электронный ресурс]//URL:<http://technomag.edu.ru/doc/159983.html>. Дата обращения: 03.06.21

30. Рыночная экономика [Электронный ресурс]//URL <http://www.mkpcn.ru/services/ocenka/business/podhody-k-ocenke-biznesa>. Дата обращения:08.06.21