

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Оценка рыночной стоимости предприятий розничной торговли»**.

Актуальность темы обусловлена направленностью исследования на решении одной из важнейших экономических проблем – оценка и управление стоимостью предприятия розничной торговли. В современных условиях стоимость становится основным критерием эффективности функционирования любого предприятия с точки зрения как собственников и менеджеров, так и с точки зрения потенциальных инвесторов.

Слайд 2

Целью работы является оценка рыночной стоимости предприятия розничной торговли и разработка инструментов повышения его стоимости.

Слайд 3

Для достижения цели, во второй главе работы представлена **ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ «ФЭШН – ГРУПП – ВОЛКОФ»**.

На территории г. Казань предприятие «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» специализируется на продаже люксовых итальянских брендов одежды и аксессуаров.

На слайде представлена организационная структура предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ». Предприятие возглавляет директор, он действует от имени предприятия без доверенности, добросовестно и разумно представляет его интересы на территории района и за его пределами.

Слайд 4

В рамках анализа микро– и макросреды предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» рассматривались следующие направления :микросреда – среда прямого влияния на предприятие, которую создают поставщики, потребители, конкуренты; макросреда, которая включает природную, демографическую, научно–техническую, экономическую экологическую, политическую и международную среду.

Анализ поставщиков позволил определить что, по темпам изменения негативных факторов поставщик АВК лучше всего, так как оценка данного поставщика наименьшая. Хуже всего характеризуются поставщики Corsaretti и Visiomode, однако, учитывая, что эти поставщики отгружают в основном итальянскую одежду, а данный товар вносит наибольший вклад в финансовые результаты предприятия, то взаимоотношения с данными поставщиками необходимо продолжать.

Слайд 5

Анализ потребителей показал, что основными покупателями на предприятии являются состоятельные граждане. Предприятие «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» обслуживает потребителей таких социальных слоев, как богатые (доход на человека более 100 тыс. руб.), и обеспеченные (доход более 50 тыс. руб.).

Слайд 6

Анализ конкурентного окружения показал, что главными конкурентными преимуществами предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» является наличие постоянных клиентов, низкие цены на товары, высокое качество реализуемых товаров, высокий имидж, позволивший предприятию остаться на плаву в условиях кризиса. У предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» существует высокая вероятность сохранения лидерских позиций при агрессивной рекламе и расширении ассортимента.

Слайд 7

Далее в работе рассматривались такие факторы макросреды, как демографическая среда, экономическая среда, научно-техническая среда и другие. На слайде представлена динамика оборота розничной торговли в Приволжском федеральном округе за 2010-2015 гг. В целом в этом сегменте наблюдается положительный рост оборота.

Слайд 8

Далее в работе проводится Финансово-экономический анализ предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ».

Основные экономические показатели деятельности предприятия представлены в таблице на слайде.

Выручка в 2015 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 52,5 %, что составило 11842 тыс. руб. В 2015 году выручка увеличилась на 28,7 % по сравнению с 2014 годом или на 7671 тыс. руб. Рост выручки был связан с расширением деятельности предприятия.

На исследуемом предприятии рентабельность продаж очень высокая. Так за 2015 г. она составила 19,40 % к выручке, что соответствует рекомендуемому отечественными экономистами уровню рентабельности продаж товаров.

Слайд 9

Во второй главе работы также были рассмотрены и проанализированы Факторы, оказывающие влияние на изменение чистой прибыли предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» за 2013–2015 годы; а также показатели экономической эффективности использования ресурсов и затрат предприятия; произведен анализ динамики и структуры имущества предприятия и анализ динамики и структуры источников формирования имущества предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» за 2013–2015 годы.

По всем показателям предприятие имеет рекомендуемую динамику.

На слайде номер 9 представлена Матрица финансовых решений по предприятию «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» в 2015 году.

Согласно данной матрице при высоком уровне интегрального показателя можно рассмотреть возможность экстенсивного роста компании, т.е. инвестировать в дополнительные торговые мощности, что предполагает наращивание доли на рынке.

Набранные баллы свидетельствуют о том, что платежеспособность предприятия и ее финансовая устойчивость находятся на среднем уровне. Предприятие «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» практически по всем составляющим интегрального показателя имеет высокие оценки. Таким образом, деятельность предприятия прибыльна, однако, финансовая стабильность во многом зависит от изменений как во внутренней, так и во внешней среде.

Слайд 10

В третьей главе работы представлены мероприятия, способствующие увеличению рыночной стоимости предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА.

В начале главы представлена оценка стоимости предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» до внедрения мер по улучшению финансового положения. При проведении оценки используются два основных концептуальных подхода: доходный и затратный

Корректировка статей основных средств произведена на слайде.

Слайд 11

Далее с учетом Корректировки второго раздела баланса предприятия, а также расчета стоимости предприятие «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» методом чистых активов,

прогнозирования допущений и прогноза денежного потока рассчитана Итоговая стоимость предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ».

Рыночная стоимость предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» составляет 23 530 056 (двадцать три миллиона пятьсот тридцать тысяч пятьдесят шесть) руб.

Оценка проводилась в соответствии с требованиями, установленными ФЗ «Об оценочной деятельности РФ» № 135-ФЗ от 29.07.1998 года и ФСО №1, №2, №3 от 20 июля 2007 года. Приведенные в работе величины стоимостей действительны лишь на дату оценки. Данные, использованные для расчетов, были получены из надежных источников и считаются достоверными.

Слайд 12

Далее в работе рассматриваются мероприятия, направленные на повышение стоимости предприятия.

Анализ возможных для реализации мероприятий в целях повышения его стоимости позволил сделать вывод о том, что наиболее перспективным является усовершенствование процесса организации продаж путем внесения изменений в организационную структуру отдела продаж. Для этого следует ввести штатную единицу – менеджер по Интернет–продажам. Это будет целесообразным, так как принесет предприятию дополнительную прибыль в связи с тем, что Интернет является наиболее современной и перспективной из нетрадиционных форм торговли, используемых для продажи товаров. На сегодняшний момент эту форму продаж сдерживает возрастающая в последние годы тенденция использования чужих счетов. Возможности, которые предоставляют современные Интернет технологии, обширны.

Слайд 13

Средняя величина выручки за счет внедрения данного мероприятия методом экспертных оценок увеличится на 10 %. С учетом того, что выручка предприятия увеличится на 10 %, то и переменные затраты увеличатся на 10 %, тогда как постоянные останутся на прежнем уровне. Прогнозируемые расходы на создание Интернет–магазина «Мега-Web» составляют 124303 руб.

Слайд 14

Прогноз экономических показателей на 2016 г. в результате создания Интернет – магазина для предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» представлен в таблице на слайде.

Таким образом, перспективными для реализации товаров бутика является торговля по электронным каналам. В связи с этим создание Интернет–магазина является весьма перспективным и прибыльным. Выручка от продаж в 2016 году за счет создания Интернет–магазина составит 37855,4 тыс. руб. Затраты предприятия возрастут на 10,4 % и составят 30615,779 тыс. руб. Экономический эффект от мероприятия составит 561,621 тыс. руб.

Слайд 15

Произведем пересчет денежного потока для определения стоимости предприятия после проведенных мероприятий по повышению конкурентоспособности бизнеса. Удельный вес себестоимости продаж в выручке был определен как средневзвешенная за 2013-2015 годы .

Удельный вес коммерческих расходов в выручке прогнозируется как среднее за период.

Слайд 16

В целях прогноза элементов денежного потока для расчета стоимости анализируемого предприятия методом дисконтирования денежного потока определим прогнозные значения темпов роста основных показателей деятельности при допущении о том, что ежегодные темпы роста выручки составят 4%.

Слайд 17

На основе да отчета о прибылях и убытка и Прогнозных значений показателей рассчитаем прогнозные значения элементов денежного потока – они представлены на слайде.

Слайд 18

На основе прогнозного значения денежного потока и ставки дисконтирования 18, рассчитаем стоимость предприятия розничной торговли «ФЭШН – ГРУПП – ВОЛКОФ».

Слайд 19

Рассчитаем стоимость в постпрогнозный период:

$$V_{\text{ост}} = 7270,08 \cdot \frac{1+0,059}{0,231-0,059} = 44761,71 \text{ тыс. руб.}$$

Полученную таким образом стоимость бизнеса в постпрогнозный период приводим к текущим стоимостным показателям и складываем с суммарным прогнозным дисконтированным денежным потоком:

$$C = \frac{44761,71}{(1+0,231)^5} + 20075,93 = 35910,87 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, стоимость предприятия розничной торговли «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ», рассчитанная доходным подходом в результате внедрения Интернет – магазина составляет 35 910 870 руб.

Стоимость предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» составит **24 449 604 руб.**

Реализация мероприятия по организации Интернет-магазина для предприятия «ФЭШН – ГРУПП - ВОЛКОФ» позволит не только увеличить выручку предприятия на 3441,4 тыс. руб. или на 10 %, но и повысить стоимость предприятия на 919548 руб.

Слайд 20

Таким образом, Цель работы - оценка рыночной стоимости предприятия розничной торговли и разработка инструментов повышения его стоимости – **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.