

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ВКР – **«Методы оценки стоимости компании (на примере ООО «Лента»»).**

Изменение внешних условий, конкуренция, инновации, запросы потребителей и политика государства, требует от организации новых стратегий, методов и технологий бизнес-процессов и изготовления продукции, т. е. реакции на изменения. Следовательно, организационным развитием необходимо управлять, выбирая соответствующую модель менеджмента.

Объект исследования — ООО «Лента».

Предмет исследования — оценка стоимости компании.

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

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

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

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

- 1) Доход от деятельности предприятия,
 - 2) Доход от распродажи активов предприятия.
-

Этапы процесса определения стоимости (оценки) предприятия:

1. Выбор стандарта стоимости и методов оценки
 2. Подготовка информации для проведения оценки
 3. Оценка финансового положения компании
 4. Оценка рисков компании
-

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

Компания ООО «Лента» крупнейшая сеть розничной торговли была основана в 25 октября 1993 года.

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

Сбалансированная система показателей для концептуальной модели производственного менеджмента ООО «Лента» представлена в таблице данной работы.

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

Степень соответствия менеджмента ООО «Лента» стратегии организационного развития изучалась группой экспертов в составе: специалистов по производственному управлению и инновационному менеджменту, технический директор, начальником отдела кадров, помощником по связям. Был разработан опросный лист, на содержащиеся в котором вопросы ответили все основные специалисты не ниже начальников отделов. Основная концепция опросного листа состоит в том, что способность к организационному развитию прямо зависит от инновационного потенциала.

На основе обследования инновационной деятельности инновационный потенциал предприятия был оценен как достаточно низкий (6 балла по 10-балльной шкале).

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

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

постоянное избавлении от звеньев которые не приносят доход.

сдача в аренду как можно большего количества площадей

покупка не дорого стоящих разрушенных зданий, их восстановление и сдача в аренду.

постоянное повышение уровня обслуживания, предоставление большего спектра услуг современного торгового комплекса.

постоянный контроль за изменением законодательства, и постоянный поиск форм налогообложения, позволяющий уменьшить налоговые отчисления и пустить деньги на развитие.

постоянный анализ возможности расширения площадей застройки с последующим извлечением выгоды.

постоянное усовершенствование, обновление оснащения и материальной базы.

постоянное сохранение режима физической, административной и информационной безопасности.

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

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

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

Для осуществления вышеперечисленных планов, и расчёта затрат с ними связанных, была разработана смета затрат на производство ремонтных, ландшафтных, строительных и других видов работ. А также мною были выстроены поэтажные цепочки проведения работ то демонтажа старых стен, до сдачи отделанных площадей в аренду на сто процентов.

Для привлечения арендаторов и покупателей нам нужно разработать рекламную компанию. ООО «Лента» примет решение о привлечении компании «PR-центром», к разработке рекламной стратегии, с применением рекламных щитов, дизайнерски оформленных световых вывесок, рекламное время на радио, которая необходима как для заполнения арендаторами своих свободных площадей, так и привлечения покупателей, от которых в дальнейшем зависит судьба проекта.

ООО «Лента» после правильно проведенных мероприятий будет занимать лидирующее место среди своих конкурентов.

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

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

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.