

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Емельянов Сергей Геннадьевич

Должность: ректор

Дата подписания: 19.10.2023 17:49:00

Уникальный программный ключ:

9ba7d3e34c012eba476ffd2d064cf2781953be730df2374d16f3c0ce536f0fc6

## МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

Кафедра региональной экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:

Заведующий кафедрой

региональной экономики и

менеджмента

(наименование кафедры полностью)



Ю.С. Положенцева

(подпись)

« 01 » 09 2023 г.

### ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

для текущего контроля успеваемости

и промежуточной аттестации обучающихся

по дисциплине

Оценка бизнеса и управление стоимостью компании

(наименование дисциплины)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование ОПОП ВО)

Курс – 2023

# 1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

## 1.1 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

*Тема 1. Понятие, цели и принципы оценки предприятия (бизнеса).*

1. Сущность и основные цели оценочной деятельности
2. Принципы оценки стоимости бизнеса (предприятия)
3. Стадии процесса оценки
4. Виды стоимости, применяемые в оценке бизнеса
5. Правовые основы оценки бизнеса (предприятия)

*Тема 3. Подготовка информации, необходимой для оценки предприятия (бизнеса).*

1. Цели оценки бизнеса
2. Специфика бизнеса как объекта оценки
3. Информационная база оценки (классификация источников информации, внешняя информация, внутренняя информация)

*Тема 4. Финансовая (бухгалтерская) отчетность – информационная база оценки стоимости бизнеса.*

1. Сбор информации для проведения оценки стоимости бизнеса (предприятия)
2. Виды отчетности предприятия
3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: значение, функции и роль.
4. Состав годовой бухгалтерской отчетности
5. Корректировка финансовой отчетности в целях оценки бизнеса

*Тема 6. Доходный подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Основные понятия финансовой математики
2. Формулы наращения. Простые и сложные проценты
3. Общая характеристика доходного подхода
4. Методы дисконтирования денежных потоков
5. Методы капитализации дохода

*Тема 7. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Общая характеристика затратного (имущественного) подхода к оценке стоимости бизнеса
2. Метод стоимости чистых активов
3. Метод ликвидационной стоимости

*Тема 9. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Общая характеристика сравнительного (рыночного) подхода к оценке стоимости бизнеса
2. Метод рынка капитала (метод компаний аналогов)
3. Выбор предприятий-аналогов

*Тема 11. Премии и скидки за размер пакета и ликвидность.*

1. Сущность скидок
2. Уровни собственности на акционерный капитал компании (уровни стоимости)
3. Количественная модель скидки за недостаточную ликвидность – QMDM (Quatative Marketability Discount Model) взамен DLOM (MID)
4. Уровни контроля (недостаточной степени контроля (DLOC))

*Тема 12. Согласование результатов оценки.*

1. Сравнительный анализ применимости подходов и методов оценки.
2. Процедура согласования – завершающий этап оценки
3. Процедура согласования как задача принятия решений

***Шкала оценивания:*** 6 балльная

***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**2-1 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

## **1.2 ТЕМЫ СООБЩЕНИЙ (ДОКЛАДОВ)**

*Тема 3. Подготовка информации, необходимой для оценки предприятия (бизнеса).*

1. Метод средневзвешенной стоимости капитала: сущность, специфика применения при расчете ставки дисконтирования для российских компаний
2. Методологические аспекты оценки стоимости предприятия (бизнеса).
3. Методологические проблемы оценки объектов оценки.
4. Методология доходного подхода в оценке стоимости предприятия (бизнеса) на примере
5. Методология затратного подхода в оценке стоимости предприятия на примере
6. Методология сравнительного подхода в оценке стоимости предприятия (бизнеса) на примере ....
7. Методы затратного подхода при оценке бизнеса
8. Методы определения итоговой величины стоимости
9. Методы оценки миноритарных пакетов акций российских предприятий
10. Методы оценки рыночной стоимости пакетов акций российских предприятий

*Тема 4. Финансовая (бухгалтерская) отчетность – информационная база оценки стоимости бизнеса.*

1. Модель оценки капитальных активов: сущность, специфика применения при расчете ставки дисконтирования для российских компаний
2. Определение залоговой стоимости бизнеса.
3. Определение залоговой стоимости недвижимости.

4. Определение инвестиционной стоимости предприятия на примере ...
5. Определение ликвидационной стоимости для целей залога.
6. Определение ликвидационной стоимости предприятия на примере ...
7. Определение экономического износа при оценке предприятия (бизнеса)
8. Опционный метод оценки стоимости предприятия.
9. Основные направления развития оценочной деятельности в России
10. Основные направления совершенствования процесса оценки и переоценки производственных фондов предприятия.

*Тема 7. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Особенности определения стоимости производственной недвижимости при оценке бизнеса методом стоимости чистых активов
2. Особенности оценки бизнеса в процессе реструктуризации предприятия
3. Особенности оценки бизнеса кредитной организации
4. Особенности оценки бизнеса небанковских финансовых институтов.
5. Особенности оценки бизнеса строительной организации
6. Особенности оценки объектов промышленной собственности.
7. Особенности оценки предприятий в процедуре банкротства
8. Особенности оценки предприятий в целях антикризисного управления
9. Особенности оценки различных по величине и уровню контроля пакетов акций
10. Особенности оценки стоимости долговых обязательств российских компаний

*Тема 8. Затратный (имущественный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Особенности оценки стоимости инвестиционных проектов.
2. Особенности оценки стоимости предприятий добывающей промышленности.
3. Особенности оценки стоимости предприятия в процедурах несостоятельности (банкротства) на примере .....
4. Особенности оценки страховой стоимости объектов собственности.

*Тема 11. Премии и скидки за размер пакета и ликвидность.*

1. Оценка бизнеса для целей реструктуризации на примере
2. Оценка бизнеса методом компании-аналога.
3. Оценка дебиторской задолженности предприятия
4. Оценка дебиторской задолженности предприятия на примере .....
5. Оценка залоговой стоимости имущества предприятия.
6. Оценка земельного участка в составе имущественного комплекса предприятия
7. Оценка и управление стоимостью бизнеса на примере ...
8. Оценка инвестиционной стоимости бизнеса
9. Оценка недвижимости для целей налогообложения.
10. Оценка объектов недвижимости при ипотечном кредитовании.

11. Оценка обыкновенных акций предприятия в целях слияния (присоединения) на примере .....
12. Оценка обыкновенных акций российских компаний
13. Оценка прав интеллектуальной собственности на различных стадиях инвестиционного проекта.
14. Оценка предприятий малого бизнеса.

*Тема 12. Согласование результатов оценки.*

1. Оценка рыночной стоимости предприятия (бизнеса) с использованием модели Блэка-Шоулза на примере ....
2. Оценка рыночной стоимости предприятия (бизнеса) с использованием модели Эдвардса-Бэлла-Ольсона на примере ....
3. Оценка рыночной стоимости предприятия на примере
4. Оценка сопоставимости компании. Роль и методы финансового анализа в определении критериев сопоставимости.
5. Оценка стоимости 100 % доли уставного капитала предприятия.
6. Оценка стоимости акций предприятия для целей передачи в залог.
7. Оценка стоимости бизнеса инвестиционного фонда на примере ...
8. Оценка стоимости бизнеса страховой организации на примере
9. Оценка стоимости инвестиционного проекта.
10. Оценка стоимости контрольного/неконтрольного пакета акций АО.

***Шкала оценивания:*** 6 балльная

***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, при этом убедительно и аргументированно изложена собственная позиция автора по рассматриваемому вопросу; структура доклада логична; изучено большое количество актуальных источников, грамотно сделаны ссылки на источники; самостоятельно подобран яркий иллюстративный материал; сделан обоснованный убедительный вывод.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, сделана попытка самостоятельного осмысления темы; структура доклада логична; сделан обоснованный вывод; имеют место незначительные недочеты в содержании доклада.

**2-1 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта неполно и (или) в изложении темы имеются недочеты и ошибки; структура доклада логична; приведены общие примеры; вывод сделан, но имеет признаки неполноты и неточности; имеются замечания к содержанию доклада.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если тема доклада не раскрыта и (или) в изложении темы имеются грубые ошибки; материал не структурирован, излагается непоследовательно и сбивчиво; не

приведены примеры или приведены неверные примеры; отсутствует вывод или вывод расплывчат и неконкретен.

### **1.3 ВОПРОСЫ ДЛЯ ДИСКУССИИ**

*Тема 1. Понятие, цели и принципы оценки предприятия (бизнеса).*

1. Методы оценки имущества фирмы (на примере конкретного актива);
2. Особенности финансового анализа при оценке бизнеса;
3. Оценка бизнеса как имущества фирмы;
4. Оценка фирмы: подходы на основе стоимости привлечения капитала и скорректированной приведенной стоимости;
5. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (на примере);
6. Оценка машин и оборудования (на примере);
7. Оценка объектов недвижимости (на примере);
8. Оценка степени риска и расчет ставки дисконтирования в оценке бизнеса;

*Тема 9. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Модель дисконтирования дивидендов;
2. Модель свободных денежных потоков на собственный капитал;
3. Анализ и оценка денежного потока;
4. Мультипликаторы прибыли и балансовой стоимости;
5. Мультипликаторы выручки и специфические секторные мультипликаторы;
6. Особенности оценки кредитных организаций и банков;
7. Особенности оценки фирм с отрицательной прибылью;
8. Особенности оценки молодых начинающих фирм в условиях неопределенности;
9. Особенности оценки фирм на разных стадиях жизненного цикла (эксплеренты, виоленты, пациенты, леталенты);
10. Особенности оценки фирм в зависимости от специфики бизнеса (на примере);
11. Особенности оценки собственного капитала фирм с высоким рычагом;
12. Увеличение стоимости бизнеса: границы оценки дисконтированных денежных потоков;
13. Особенности оценки малых частных фирм.

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том

числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**2-1 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

## **1.4 ДЕЛОВАЯ ИГРА**

*Тема 1. Понятие, цели и принципы оценки предприятия (бизнеса).*

Государственная поддержка молодежного предпринимательства.

Молодые предприниматели являются активными участниками предпринимательской деятельности, которые способны быстро реагировать на любые изменения в жизни. Они легче адаптируются к негативным факторам экономики. Также, предпринимательство среди молодежи способствует решению социально-экономических проблем. Это и создание новых рабочих мест, и сокращение уровня безработицы в целом, а также подготовка квалифицированных кадров. Такое расширение возможностей и усиление влияния молодежного



предпринимательства привело к тому, что его потенциал необходимо использовать и уделять ему больше внимания.

Согласно проведенному студентами Финансового университета опрос среди молодых людей в возрасте от 18 до 30 лет показал, (85,7 %) из числа опрошенных заявили, что хотели бы заняться предпринимательской деятельностью, но они видят серьезные препятствия на пути к своей цели. В качестве самого распространенного барьера опрашиваемые называли отсутствие стартового капитала, опыта или знаний в той или иной сфере и не могут решиться заняться предпринимательской деятельностью из-за страхов и личных барьеров.

Но все же, если бы они смогли преодолеть трудности и все-таки открыли бы свой бизнес, заниматься они предпочли бы торговой деятельностью и оказанием услуг, при этом наиболее привлекательными среди молодых людей являются следующие направления предпринимательства:

- торговое и посредническое - 62,9 %
- маркетинговое - 37,1 %
- банковское дело - 28,6 %

Таким образом можно сделать вывод, что одной из важнейших проблем сегодняшнего молодежного предпринимательства является отсутствие комплексного подхода и координации деятельности органов государственной власти, которые отвечают за развитие предпринимательства среди молодежи. Также 71,4% опрошенных заявили, что не взяли бы кредит для открытия собственного дела.

В постановлении от 8 июня 2016 года №510 государственная программа

«Экономическое развитие и инновационная экономика» отражено содействие развитию молодежного предпринимательства. Оно предусматривает предоставление субсидий из федерального бюджета субъектам Федерации на софинансирование расходных обязательств регионов на эти цели. А уже распоряжение от 9 июля 2016 года №1458-р предполагает распределение средств в объеме 229,5 млн рублей между бюджетами 53 субъектов Федерации. *В 2017 году правительство выделяет на поддержку малого, среднего и молодежного предпринимательства 7,5 млрд. рублей. Московских предпринимателей оставили на этот раз без государственных субсидий, а питерским обещают почти 60 млн. рублей.*

Премьер-министр Дмитрий Медведев подписал распоряжение, согласно которому в 2017 году в рамках госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» предприниматели смогут получить государственную поддержку на 7,5 млрд. рублей. Эту сумму распределяют между 82 субъектами РФ.

*Три региона не получают средств государственной поддержки:*

- Москва;
- Сахалинская область;
- Чукотский автономный округ.

*Больше всего бюджетных средств получит:*

- Брянская область – 345 млн. рублей;
- Пензенская область - 285 млн. рублей;
- Дагестан – почти 266 млн. рублей.

На этом фоне субсидии субъектам малого, среднего и молодежного предпринимательства Санкт-Петербурга выглядят скромно: им дадут 60 млн. рублей. Впрочем, это не самая маленькая сумма.

*Меньше всего получают:*

- Ингушетия - 9 млн. рублей;
- Амурская область – примерно 5,5 млн. рублей;
- Северная Осетия – 3 млн. рублей.

Как уточняет пресс-служба правительства, предоставленные субсидии разрешат использовать на:

- ✓ оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
- ✓ софинансирование капитальных вложений в объекты региональной и (или) муниципальной собственности;
- ✓ содействие развитию молодежного предпринимательства;
- ✓ организацию предоставления услуг по принципу одного окна в целях создания, развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Принятое решение будет способствовать увеличению капитализации государственных программ субъектов Федерации и (или) муниципальных программ, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства. Это позволит расширить круг субъектов малого и среднего бизнеса, которым будет оказана финансовая поддержка.

Молодые предприниматели Сахалинской области вышли с предложением к правительству, чтобы в 2018 году войти в состав регионов, получающих государственной поддержки.

**Задание:**

Составьте обоснование данного решения.

*Тема 5. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

Подсобрав немного денег, около 4 000 долларов, студенты-организаторы зарегистрировали свой бизнес: интернет магазин. Купили первые самые необходимые вещи, такие как кассовый аппарат, первый товар для заказа, и, конечно же, арендовали квартиру. Первым проданным товаром стал Fujitsu-Siemens, который через три недели после открытия был наконец- то ПРОДАН.

Первое время ребята делали все сами: Попов занимался финансовой стороной бизнеса - составлением и ведением отчетности, договорами и расчетами с производителями; Петров развозил заказы и вел техническую сторону сайта - обработку заказов и приведение их в исполнение.

На то время сайты имели ограниченный фильтр по критериям выбора товара. Петров для удобства поиска разработал фильтр товара по десяткам критериев: по цене, диагонали экрана, количеству портов, объему жесткого диска, цвету, производителю, объему оперативной памяти и т.д. Это отличие от других сайтов привлекло клиентов, и он стал набирать популярность среди потребителей.

Через год сайт получил годовую выручку в размере 500 тыс. долларов, и состояние молодых людей пошло стремительно вверх: год спустя - 2 млн. долларов, еще через год - 5 млн. долларов, еще через год - 11 млн. долларов. В течение нескольких лет своим трудом, настойчивостью и умом студенты превращались в успешных бизнесменов. Всего лишь за какие-то 4 года сайт занял 10% рынка по продаже ноутбуков.

Но мир тоже не стоял на месте, и интернет-магазины также развивались. Кроме того, крупные сети магазинов, вроде «Эльдорадо», делали конкуренцию все жестче, и прибыль за один ноутбук начала уменьшаться с 8% до 5%. При средней стоимости ноутбука в 2 тыс. долларов прибыль составляла 150 долларов, а при данной ситуации упала до 100 долларов, что заметно повлияло на годовые доходы «Utaneat».

В период мирового кризиса резко упал спрос на технику. К тому моменту компания «Utaneat» открыла у себя предложение получения товарного кредита на срок в 12 дней. Вернуть товарный кредит своих клиентов за счет новых заказов не получалось. Пришлось прибегнуть к вынужденной мере - сокращать штат работников, который к тому времени уже был, и просить отсрочку платежа по кредитам банковских учреждений. Чтобы хоть как-нибудь поднять выручку, они снизили цены - спрос возрос, но бизнес пошел в убыток. В данной ситуации мог помочь только инвестор. Но в период кризиса найти инвестора было почти нереально. Проведя прогнозный анализ, экономисты инвесторов пришли к выводу о 70% банкротстве компании

«Utaneat» и отсутствии прибыльности вложения в нее. Чтобы помочь своей компании, Петров, «тряхнув стариной», начал писать программы на заказ, только на этот раз брал исключительно крупные заказы.

В Москве стали происходить встречи начинающих предпринимателей под руководством Ульви Касимова, создателя компании «IQ Group», инвестирующих в интернет-проекты. Петров и Попов представили свои идеи о создании сайта, который продавал заказы на поставку товара другим магазинам, что не несет кредитных рисков и взамен позволяет получать неплохие деньги. Касимова это заинтересовало, и он купил 51% компании

«Utaneat».

После того как Попов построил платформу на базе «Utaneat», клиенты начали видеть цены на ноутбуки и другую бытовую и электронную технику других компаний. За размещение и получение данного заказа партнеры платили «Utaneat» комиссию в размере от 1-3% от цены ноутбука и до 50% - для аксессуаров. Компании не приходилось тратить уйму времени на поиск компаний - они сами их находили. Таким образом, получалась двойная экономия.

#### **Задание:**

- 1) Предложите направления развития предприятий в сети интернет в настоящее время.
- 2) Перечислите основные риски открытия интернет магазинов.
- 3) Какие варианты управления и маркетинговые стратегии были использованы основателями данного бизнеса?
- 4) Какие основные сложности сложились у создателей, и как их удалось

им преодолеть?

5) Определите ориентировочную сумму для реализации сайта в настоящее время.

### Тема 6. Доходный подход к оценке стоимости бизнеса.

#### Бизнес-план салона красоты «Beauty Style»

На сегодняшний день бизнес в индустрии красоты является перспективным и доходным. При среднем уровне конкуренции спрос на данные услуги достаточно стабилен практически в любом ценовом сегменте.

Основываясь на статистических данных, иллюстрирующих развитие отрасли, и результатах маркетингового исследования, был сделан вывод, что наиболее оптимальным является открытие салонного бизнеса в среднем ценовом сегменте.

ООО «Beauty Style» предполагает открыть в г. Сочи салон красоты среднего уровня под одноименной торговой маркой.

Салон будет предлагать расширенный перечень услуг:

- парикмахерские услуги (женский и мужской зал);
- маникюр и педикюр (классический уход; наращивание ногтей, аппаратный, SPA);
- косметологические услуги (уход за кожей лица; эпиляция);
- косметические услуги (уход за бровями и ресницами; макияж);
- массаж (уход за кожей тела, антицеллюлитный массаж).

#### Задание 1:

Используя приведенную ниже информацию, а также методику составления бизнес-плана, изложенную в главе 5 учебника и практикума

«Основы функционирования малого бизнеса», рассчитайте производственную программу бизнес-плана салона красоты «Beauty Style» в первый год работы.

Для определения целевой аудитории салона красоты было проведено исследование, которое состояло в опросе жителей г. Сочи. Выборка для исследования составила 495 человек, осуществлялась методом случайного отбора. Представим анализ полученных результатов (рисунки 1-2).

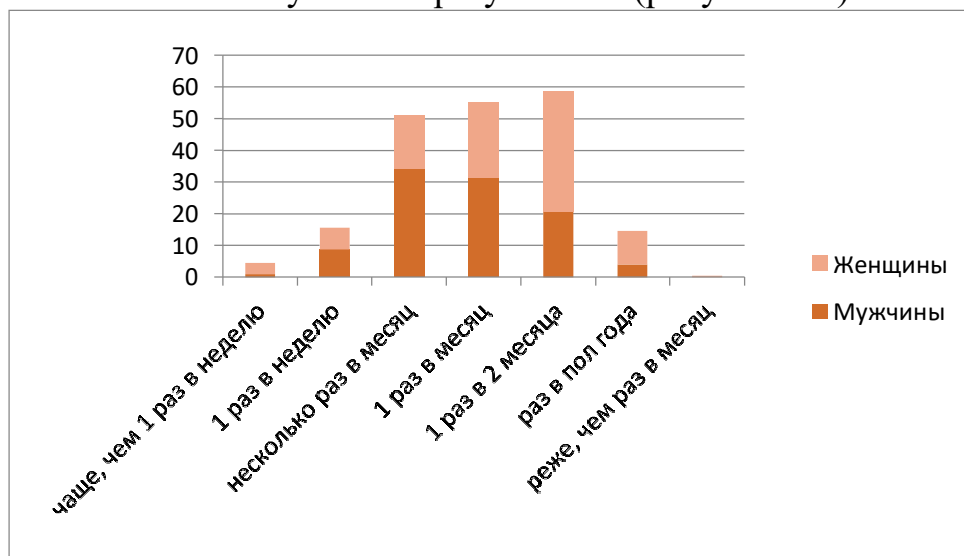


Рисунок 1. Частота посещения салонов красоты, %

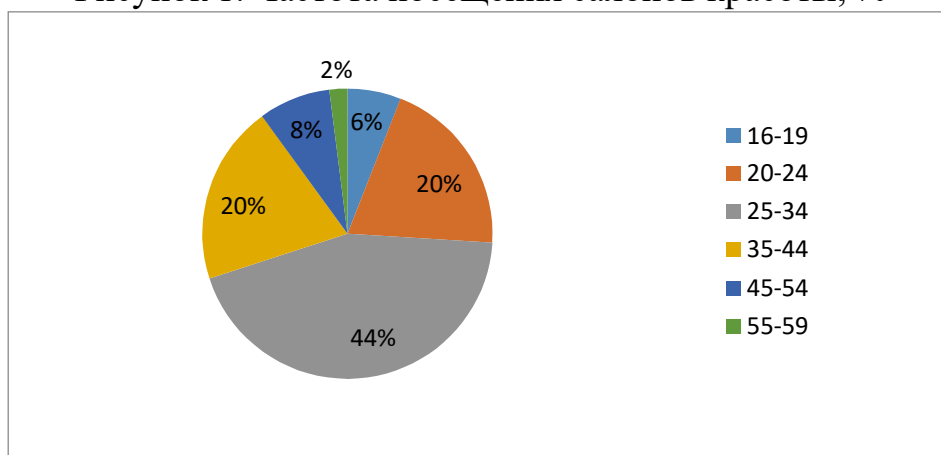


Рисунок 2. Распределение населения по возрастным группам, пользующихся услугами салонов красоты

Целевой аудиторией будут являться жители Центрального района г. Сочи (преимущественно женщины) со средним и выше среднего достатком. Опираясь на вышеприведенные исследования, выбор обусловлен тем, что численность населения Центрального района г. Сочи, по статистическим данным, составляет порядка 70 500 человек, из них 56% населения имеют средний доход и могут являться потенциальными клиентами салона.

Количество предприятий, предлагающих аналогичные услуги в Центральном районе г. Сочи достаточно велико, поэтому на начальном этапе будет актуальным определить предполагаемый ареал обслуживания салона красоты. Выбирая территорию, ключевыми аспектами являются развитая инфраструктура, удобное местоположение, плотность населения и отсутствие прямых конкурентов.

В данном ареале обслуживания насчитывается порядка 110 жилых домов, следовательно, численность населения в ареале обслуживания составляет около 20000 человек, которые могут являться потенциальными клиентами салона красоты.

Также следует отметить, что в выбранном ареале функционируют 3 предприятия-конкурента: парикмахерская «Версаль», парикмахерская «Времена года», салон-парикмахерская «Эффект-стайл».

Дальнейшее исследование потенциальных клиентов показало, что:

1) услугами салонов красоты вообще не пользуются по различным причинам – 24% населения;

2) услугами конкурентов стойко будут продолжать пользоваться 45% населения;

3) исходящий миграционный поток – 42%, из них выявили стойкое желание продолжать пользоваться услугами за пределами ареала обслуживания создаваемого салона – 30%;

4) входящий миграционный поток – 55%, из них 10% изъявили желание пользоваться услугами в выбранном ареале.

На следующем этапе маркетингового исследования были определены потребительские предпочтения в пользовании услугами.

Следует отметить, что услуги салонов красоты имеют разный уровень востребованности (рисунок 3).

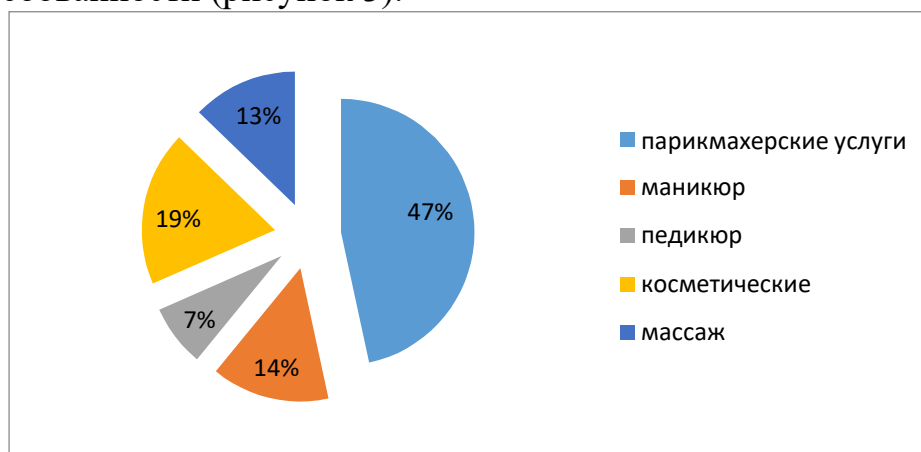


Рисунок 3. Уровень востребованности услуг, предоставляемых салонами красоты

Более подробный анализ привел к следующим результатам.

- Стрижка – 33% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2 месяца.
- Химическая завивка/выпрямление – 6% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в полгода.
- Вечерняя (свадебная) прическа – 3% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в полгода.
- Окрашивание волос – 14% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2,4 месяца.
- Уход за волосами – 5% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 4 месяца.
- Маникюр классический – 14% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2 месяца.
- Нарастивание ногтей – 5% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2,4 месяца.
- Парафинотерапия – 3% потенциальных потребителей с периодичностью 1 в год.
- Педикюр классический 7% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 3 месяца.
- Уход за лицом – 13% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 3 месяца.
- Коррекция и окраска бровей – 7% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 1,5 месяца.
- Эпиляция – 5% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2 месяца.
- Массаж – 17% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в полгода.



Стрижка														
Химическая завивка														
Вечерняя, свадебная прическа														
Окрашивание														
Уход за волосами														
Маникюр классический														
Наращивание ногтей														
Парафинотерапия														
Педикюр классический														
Уход за лицом														
Коррекция и окраска бровей														
Эпиляция														
Массаж														

Планируемые цены на услуги салона красоты приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Планируемые цены на услуги салона красоты «Beauty Style»

Виды услуг	Цена, руб.
Стрижка	700
Химическая завивка/выпрямление	1 200
Вечерняя, свадебная прическа	1 100
Окрашивание	1 300
Уход за волосами	2 300
Маникюр классический	750
Наращивание ногтей	1 600
Парафинотерапия	400
Педикюр классический	1 000
Уход за лицом	1 200
Коррекция и окраска бровей	400
Эпиляция	790
Массаж	800

*Рекомендация 3.* Производственную программу салона красоты в стоимостном выражении рекомендуется оформить в соответствии с таблицей 4.

Таблица 4 – Производственная программа салона красоты «Beauty Style» в стоимостном выражении

Виды услуг	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Итого
------------	---	----	-----	----	---	----	-----	------	----	---	----	-----	-------



Стрижка														
Химическая завивка														
Вечерняя, свадебная прическа														
Окрашивание														
Уход за волосами														
Маникюр классический														
Наращивание ногтей														
Парафинотерапия														
Педикюр классический														
Уход за лицом														
Коррекция и окраска бровей														
Эпиляция														
Массаж														
Итого														

### Задание 2:

Сделайте общий вывод относительно оптимальности запланированной производственной программы салона красоты «Beauty Style» в первый год работы:

- 1) Правильно ли выбран целевой сегмент?
- 2) Все ли характеристики учтены?
- 3) Насколько широк ассортимент салона?
- 4) Как можно «сгладить» сезонные колебания спроса на услуги?
- 5) Соответствуют ли запланированные цены заявленному уровню салона? Насколько оправданным было бы некоторое снижение цен на этапе вхождения на рынок?
- 6) Обеспечит ли запланированный объем выручки нормальную рентабельность продаж? При каких условиях?
- 7) Какие еще параметры следует изменить в целях оптимизации производственной программы салона?

*Тема 9. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

Эффективность экономического механизма Санатория «С».

Санаторий «С» расположен на берегу реки, приблизительно в 150 км от Москвы. Ранее в санаторий направлялись на отдых и лечение госслужащие высших эшелонов и успешные представители бизнеса, в связи с чем внутренний дизайн и интерьер санатория «С» выполнены с должной роскошью. В 2002 году санаторий был приватизирован и перешел в частные руки. Контингент отдыхающих сохранялся прежним, и долго время составлял 75% от прежнего количества. Однако,

потеряв прямые связи с постоянными клиентами, учреждение перестало обеспечивать себе полную заполняемость номерного фонда. Новые владельцы бизнеса сконцентрировались на развлекательной составляющей выездного отдыха: был обустроен красивый ресторан, организованы площадки для выезда на природу, предложены короткие туры. В 2014 году владельцы начали капитальный ремонт, затянувшийся по причинам наступившего кризиса. Данная ситуация обострялась тем, что под строительство и капитальный ремонт санатория был взят кредит, невозможность погашения которого привела к передаче санатория банку-кредитору. Все эти факторы сказались неблагоприятно на потоке клиентов и доходности, которая в 2015 году стремилась к нулевой отметке.

Одним из преимуществ санатория можно было бы назвать его расположение – курортная зона в живописном Мещерском крае (сосновый бор и несудоходная река граничат с территорией санатория). Однако, здесь же, по соседству расположены еще три подобных санатория общего профиля. В то же время, для среднестатистического потенциального клиента, стоимость отдыха в санатории достаточно высока: цена размещения в стандартном номере в 2015 году составляла 2700 руб. в сутки. И при выборе места отдыха потенциальные клиенты предпочитали покупать зарубежные путевки на море. Тенденции развития санаторно-курортного отдыха свидетельствовали, что примерно 40% туристов, путешествующих в целях получения медицинского обслуживания, ищут более прогрессивные технологии, а 32%

— лучшую систему здравоохранения. Почти 15% стремятся найти более оперативные методы лечения, и только для 9% из них основной задачей становится поиск наименее дорогих медицинских услуг.

У санатория есть все необходимые лицензии на осуществление различных видов санаторной и медицинской деятельности. В то же время, санаторий не заявляет о выраженном и передовом медицинском профиле, несмотря на то, что этими конкурентными преимуществами пользуются ближайшие аналогичные учреждения.

Для усиления медицинского профиля необходимо приобретение дополнительного оборудования, стоимость которого составляет: 400 – 540 тыс. руб. для «выравнивания» уровня по направлению заболеваний сердечно-сосудистой системы; 1,5-2 млн руб. для инновационной методики лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата.

Анализ структуры продаж санатория показал, что преимущественно путевки в приобретались жителями Москвы и МО – около 40%, жители Рязани и Рязанской области – около 30%, прочие отдыхающие приезжали из Тульской, Тамбовской и Липецкой областей. Доля других регионов была незначительной. Средняя продолжительность отдыха составила 1-4 дня и 8-14 дней составляла по 40%, на 4-7 дней – 17%, 15-21 день – всего 3%. При этом более 43% путевок приобретались постояльцам санатория (преимущественно пенсионерам) их родственниками. Примерно 30% отдыхающих приобретали путевки для себя, 18% - составляли организации, чуть более 6% - турагентства. Коэффициент загрузки по году, в среднем, составил около 0,53 (лучший отраслевой показатель 0,91 демонстрировали санатории Кавказских минеральных вод в «докризисные» времена) и только в августе 2015 года загрузка номерного фонда в среднем составила 69%.

В связи с небольшим номерным фондом обеспечить хорошие экономические показатели за счет массового (и недорогого) потока отдыхающих представляется весьма затруднительным. С точки зрения экономики, предприятия этой сферы с небольшим номерным фондом окупаются гораздо сложнее. К тому же, в структуре расходов санатория доля постоянных издержек довольно высока и составляет около 80%, при этом более половины из них – это расходы на оплату труда обслуживающего и медицинского персонала. Кроме того, санаторий имеет свой автопарк и гаражное депо на четыре бокса и несет немалые расходы на содержание автотранспорта.

**Задание:**

1) Предложите бизнес-план развития санатория в краткосрочной перспективе, определите миссию и стратегию развития организации.

2) Дайте оценку возможности привлечения дополнительных источников финансирования.

3) Проведите анализ текущей деятельности санатория, предложите оптимальный вариант решения проблемы.

*Тема 13. Выведение итоговой величины стоимости предприятия (бизнеса).  
Отчет об оценке стоимости предприятия (бизнеса)*

**Формирование системы оплаты труда в малом бизнесе по предоставлению  
стоматологических услуг населению**

ООО «Александрия» – одно из первых в Архангельской области частных медицинских учреждений, где оказывается стоматологическая помощь по терапевтической, хирургической и ортопедической стоматологии. Сегодня это 4 стоматологических центра, где работают высококвалифицированные доктора. Начиналась деятельность в 1988 году, в качестве индивидуального предприятия, в частности оказывалась стоматологическая помощь по зубопротезированию. В 2000 году был создан стоматологический центр, в котором работали три врача (стоматолог-терапевт, стоматолог-хирург, стоматолог-ортопед). В 2001 году был открыт второй стоматологический центр. В 2004 г. на базе имеющихся стоматологических центров и собственной зуботехнической лаборатории, было образовано общество с ограниченной ответственностью «Александрия». Компания зарегистрирована 16 июля 2004 года в Межрайонной инспекции Министерства Российской Федерации по налогам и сборам № 3 по Архангельской области и Ненецкому автономному округу.

**Основной вид деятельности:**

- здравоохранение и предоставление социальных услуг;
- стоматологическая практика. Дополнительные направления:
- деятельность вспомогательного стоматологического персонала.

**Стоматологическая клиника «Александрия» оказывает следующие виды услуг:**

- терапевтические услуги: профилактика кариеса и лечение всех его форм, эстетическое восстановление зубов, профессиональное отбеливание зубов система «ZOOM»;
- ортопедические услуги: диагностика и лечение функционального нарушения зубо-челюстной системы; замещение утраченных и разрушенных зубов съемных и несъемных конструкций протезов; металлокерамика;

- хирургические услуги: простое и сложное удаление зубов.

Все стоматологические центры оснащены новейшей аппаратурой, внедрены и применяются современные методы лечения и протезирования зубов, используя последнее поколение материалов.

В собственной лаборатории работают опытные зубные техники, выполняющие все виды работ по зубопротезированию, имеющие современную аппаратуру.

Безопасность пациентов является главным критерием работы клиники. В клинике действуют программы защиты пациента АнтиСпид, Антигепатит- это целый комплекс мероприятий, включающий использование специального оборудования, стерильную упаковку, расходные материалы и особые методы работы.

В настоящее время в ООО «Александрия» работает 28 человек, в том числе 10 докторов.

Во главе стоматологической клиники «Александрия» стоит директор. Он решает самостоятельно все вопросы деятельности клиники, организует всю работу предприятия и несет ответственность за его состояние и деятельность. Он заключает договора, в том числе по найму работников, издает приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками клиники.

Директор стоматологической клиники целенаправленно проводит мероприятия, по повышению удовлетворенности персонала работой на предприятии, используя разнообразные методы мотивации работников труда

– материальное стимулирование, обеспечение социальными благами, поощрения за успехи и достижения. Другой стороной работы с человеческими ресурсами является повышение трудовой активности работников предприятия, удаление с производства малоэффективных работников, характеризующихся низкой отдачей на единицу затраченных на них средств.

Заработная плата на анализируемом предприятии зависит от уровня заработка специалистов аналогичных предприятий, степени квалификации персонала.

Для привлечения высококвалифицированных специалистов, руководителями предприятия ООО «Александрия» учитывается, что заработная плата должна быть выше среднего уровня, поэтому заработная плата сотрудников действительно выше среднего уровня заработной платы на подобных предприятиях.

Как и на любом предприятии, основное внимание уделяется квалификации работников, их мотивации и трудоспособности. Предпочтение отдается людям, имеющим высшее образование, а также опыт работы в данной сфере деятельности.

Специфика премирования работников предприятия предусматривается Положением «О премировании работников ООО «Александрия» за производственные результаты, достигнутые в процессе хозяйственной деятельности предприятия по итогам месяца».

Фонд заработной платы приведен в таблице 1, он планируется и утверждается руководителем учреждения.

Таблица 1 – Фонд заработной платы ООО «Александрия» за 2015 – 2016 гг. (руб.)

Категории работников	Показатели, руб.	
	2015 г.	2016 г.
Администрация	2 662 872,84	5 316 602,64
Коммерческий отдел	1 384 896,84	1 890 843,84

Врачи-стоматологи	16 242 514,32	16 189 664,76
Медсестры	2 498 278,08	2 263 251,00
Бухгалтерия	5 680 108,32	7 420 309,68
Отдел по управлению персоналом	1 260 669,24	1 625 817,36
Технический персонал	222 306,00	282 828,00
Фонд оплаты, всего	29 951 645,64	34 989 317,28

В таблице 2 приведена динамика стимулирующих выплат в ООО «Александрия».

Таблица 2 – Динамика стимулирующих выплат в ООО «Александрия» за 2015 – 2016 гг. (руб.)

Показатели	2015 г.	2016 г.
Фонд оплаты, всего	29 951 645,64	34 989 317,28
Стимулирующие выплаты	4 204 500,00	4 037 898,72
Оплата за выслугу лет	2 739 086,52	2 357 509,44
Доплата	168 000,00	110 117,64

**Задание:**

1) Охарактеризуйте форму оплаты труда, которая применяется в ООО «Александрия».

2) Проведите анализ фонда заработной платы в ООО «Александрия» по данным таблицы 8.1. Для анализа рассчитайте отклонение показателей 2016 года от 2015 года, темпы роста фонда заработной платы, в том числе по отдельным категориям работников, сделайте выводы.

3) Определите структуру фонда оплаты труда и проведите ее анализ.

4) Проведите анализ стимулирующих выплат в ООО «Александрия».

5) Оцените, насколько система премирования в ООО «Александрия» соответствует Положению об оплате труда ООО «Александрия», где определено, что стимулирующие выплаты должны составлять не менее 30% от фонда заработной платы сотрудников.

6) Какие меры по совершенствованию системы премирования Вы можете сформулировать для ООО «Александрия»? Укажите мотивационные и организационные аспекты совершенствования системы премирования.

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в деловой игре и полностью справляется с порученной ему ролью, выполняя требуемые от него трудовые действия и проявляя способность применять на практике необходимые для этого знания, умения и навыки; легко откликается на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; свободно и эффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе

игры, выполнены точно и правильно; при обсуждении результатов игры демонстрирует способность к профессиональной саморефлексии.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он хорошо ориентируется в искусственно созданной «профессиональной» ситуации, при выполнении своей роли демонстрирует активность и готовность выполнять необходимые трудовые действия, допуская отдельные недочеты; адекватно реагирует на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; старается «профессионально» взаимодействовать с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с небольшими недочетами; при обсуждении результатов игры проявляет критичность по отношению к самому себе.

**2-1 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он нуждается в посторонней помощи при выполнении трудовых действий, выполняя доверенную ему роль в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует неполноту собственных знаний, вследствие чего пассивен и испытывает затруднения при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; неуверенно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с ошибками; при обсуждении результатов игры пассивен, внешнюю оценку предпочитает самооценке.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не справился с выполнением трудовых действий, необходимых по доставшейся ему роли в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует отсутствие элементарных знаний, вследствие чего пассивен и теряется при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; вынужденно и неэффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, не выполнены или выполнены с грубыми ошибками; при обсуждении результатов игры не способен дать адекватную профессиональную оценку своим действиям.

## ***1.5 КЕЙС-ЗАДАЧИ***

### *Тема 2. Стандартизация и регулирование оценочной деятельности.*

Развитие малого бизнеса в России и за рубежом на современном этапе.

История российского предпринимательства свидетельствует о том, что его расцвет и практическое забвение обусловлено отношением государственных органов управления к частной собственности. Так Ф. Энгельс в публикации «Происхождение семьи, частной собственности и государства» дал научное обоснование не только частной собственности, но и роли государства в процессе его развития. В этом отношении в России 20-х годов прошлого века около пятой

части промышленной продукции и порядка 45-70% розничной и оптовой торговли приходилось на малый бизнес частного сектора экономики, но в уже 1928 г. страна перешла на социалистический путь развития, который характеризовался плановостью в экономике, и частнособственническая форма экономических отношений перестала существовать. Однако современный этап функционирования экономики рыночно – инновационный демонстрирует активность малого предпринимательства, обеспечивая существенный вклад в ВВП в развитых странах Европы и США до 70 - 80%, а в развивающихся - до 15 - 20%. Так ежегодный экспорт наукоемкой продукции США равен 700 млрд. долл., Германии – 530 млрд. долл., Японии – 410 млрд. долл. Объем мирового рынка инноваций составляет в настоящее время около 2 трлн. долл. При этом доля США равна 39%, Японии – 30%, Германии – 16%, России – около 0,3%.

**Задание:**

1) На основе данной информации, а также по официальным данным Росстата и Минэкономразвития сформулируйте ответ с обоснованием собственного мнения по уровню, темпам и качеству развития малого бизнеса в России на современном этапе.

2) Аргументируйте свою точку зрения по поводу отличий в развитии российского и зарубежного малого бизнеса.

*Тема 6. Доходный подход к оценке стоимости бизнеса.*

Перспективы развития малого бизнеса в спорте: Летариум – полеты наяву, а не во сне.

ООО «Летариум» является представителем малого бизнеса, осуществляющем деятельность в области парашютного спорта в Москве. Бизнес-идея заключается в том, чтобы научить людей парить в воздухе «как птица», точнее так, как это умеют и делают профессиональные парашютисты. Одним из создателей и реализации бизнес-идеи на практике стала Ольга Дежурко – опытный парашютист (количество прыжков 350), заместитель генерального директора. Запустить необычный проект помог город – с помощью ГБУ «Малый бизнес Москвы» организация получила субсидию 5 млн рублей на погашение лизинга. Дальше нашли площадку в Крылатском, заказали Аэротрубу у российского производителя. После сборки конструкции и подключения коммуникаций начались тестовые полёты, после чего проект ожил.

Стартовый этап бизнеса был сопряжен с разработкой и запуском сайта, набором персонала, обязательным требованием для которого был профессиональный уровень парашютистов, поскольку им придется работать, в том числе, с детьми старше 4 лет. Удалось сформировать команду аэротрубы «Летариум» из чемпионов по парашютному спорту, рекордсменов в различных дисциплинах и просто отличных ребят, которых объединяет любовь к небу, полетам и безграничной свободе. Дальше пошли в ход маркетинговые стратегии, реклама в интернете и соцсетях (*по материалам ГБУ «Малый бизнес Москвы»*).

**Задание 1:**

1) Перечислите перспективы, которые открываются перед ООО «Летариум», исходя из полученной информации, а также с учетом современных тенденций на рынке спортивно-досуговых услуг в Москве.

2) Определите и структурируйте традиционные проблемы малого бизнеса, с которыми могла бы столкнуться данная организация на Стартовом этапе.

3) Какие факты из описания ситуации и связанные с ними внешние факторы позволят реализовать в жизнь перспективы, а также избежать и/или снизить негативное влияние потенциальных проблем малого бизнеса?

4) Дайте рекомендации развития ООО "Летариум" с учетом современных тенденций в малом бизнесе

### *Тема 10. Сравнительный (рыночный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

#### Создание интернет магазина

Подсобрав немного денег, около 4 000 долларов, студенты-организаторы зарегистрировали свой бизнес: интернет магазин. Купили первые самые необходимые вещи, такие как кассовый аппарат, первый товар для заказа, и, конечно же, арендовали квартиру. Первым проданным товаром стал Fujitsu-Siemens, который через три недели после открытия был наконец- то ПРОДАН.

Первое время ребята делали все сами: Попов занимался финансовой стороной бизнеса - составлением и ведением отчетности, договорами и расчетами с производителями; Петров развозил заказы и вел техническую сторону сайта - обработку заказов и приведение их в исполнение.

На то время сайты имели ограниченный фильтр по критериям выбора товара. Петров для удобства поиска разработал фильтр товара по десяткам критериев: по цене, диагонали экрана, количеству портов, объему жесткого диска, цвету, производителю, объему оперативной памяти и т.д. Это отличие от других сайтов привлекло клиентов, и он стал набирать популярность среди потребителей.

Через год сайт получил годовую выручку в размере 500 тыс. долларов, и состояние молодых людей пошло стремительно вверх: год спустя - 2 млн. долларов, еще через год - 5 млн. долларов, еще через год - 11 млн. долларов. В течение нескольких лет своим трудом, настойчивостью и умом студенты превращались в успешных бизнесменов. Всего лишь за какие-то 4 года сайт занял 10% рынка по продаже ноутбуков.

Но мир тоже не стоял на месте, и интернет-магазины также развивались. Кроме того, крупные сети магазинов, вроде «Эльдорадо», делали конкуренцию все жестче, и прибыль за один ноутбук начала уменьшаться с 8% до 5%. При средней стоимости ноутбука в 2 тыс. долларов прибыль составляла 150 долларов, а при данной ситуации упала до 100 долларов, что заметно повлияло на годовые доходы «Utaneat».

В период мирового кризиса резко упал спрос на технику. К тому моменту компания «Utaneat» открыла у себя предложение получения товарного кредита на срок в 12 дней. Вернуть товарный кредит своих клиентов за счет новых заказов не получалось. Пришлось прибегнуть к вынужденной мере - сокращать штат работников, который к тому времени уже был, и просить отсрочку платежа по



кредитам банковских учреждений. Чтобы хоть как-нибудь поднять выручку, они снизили цены - спрос возрос, но бизнес пошел в убыток. В данной ситуации мог помочь только инвестор. Но в период кризиса найти инвестора было почти нереально. Проведя прогнозный анализ, экономисты инвесторов пришли к выводу о 70% банкротстве компании

«Utaneat» и отсутствии прибыльности вложения в нее. Чтобы помочь своей компании, Петров, «тряхнув стариной», начал писать программы на заказ, только на этот раз брал исключительно крупные заказы.

В Москве стали происходить встречи начинающих предпринимателей под руководством Ульви Касимова, создателя компании «IQ Group», инвестирующих в интернет-проекты. Петров и Попов представили свои идеи о создании сайта, который продавал заказы на поставку товара другим магазинам, что не несет кредитных рисков и взамен позволяет получать неплохие деньги. Касимова это заинтересовало, и он купил 51% компании

«Utaneat».

После того как Попов построил платформу на базе «Utaneat», клиенты начали видеть цены на ноутбуки и другую бытовую и электронную технику других компаний. За размещение и получение данного заказа партнеры платили «Utaneat» комиссию в размере от 1-3% от цены ноутбука и до 50% - для аксессуаров. Компании не приходилось тратить уйму времени на поиск компаний - они сами их находили. Таким образом, получалась двойная экономия.

**Задание:**

- 1) Предложите направления развития предприятий в сети интернет в настоящее время.
- 2) Перечислите основные риски открытия интернет магазинов.
- 3) Какие варианты управления и маркетинговые стратегии были использованы основателями данного бизнеса?

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

## **1.6 ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ**

*Тема 1. Понятие, цели и принципы оценки предприятия (бизнеса).*

1. В соответствии с Законом об оценочной деятельности в Российской Федерации под оценочной деятельностью понимается:

- а) деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости;
- б) деятельность объектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении субъектов оценки рыночной или иной стоимости;
- в) деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки остаточной или иной стоимости.

2. Федеральный стандарт оценки №1 содержит:

- а) цель оценки и виды стоимости;
- б) общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки;
- в) требования к отчету об оценке.

3. Какой принцип лежит в основе рыночного подхода?

- а) полезности;
- б) конкуренции;
- в) замещения.

4. Доходный подход в оценке стоимости предприятия:

- а) учитывает уровень развития технологий с учетом износа;
- б) учитывает будущие изменения доходов и расходов;
- в) базируется на реальных рыночных данных.

5. При оценке стоимости предприятия доходным подходом используются следующие методы:

- а) метод чистых активов;
- б) метод рынка капитала;
- в) метод капитализации.

6. Базовая формула затратного подхода при оценке стоимости предприятия имеет вид:

- а)  $СК = АК - ОБ$ ;
- б)  $СК = АК + ОБ$ ;
- в)  $СК = ОБ - АК$ .

7. Основная особенность доходного подхода заключается в:

- а) учете износа объектов оценки;
- б) учете рыночной информации о сопоставимых объектах оценки;

в) учете изменения стоимости денег во времени.

8. Метод рынка капитала использует данные:

а) о ранее совершенных сделках с аналогичными объектами;

б) о текущих ценах акций;

в) о будущей стоимости активов.

9. При оценке стоимости земельных участков используются следующие методы оценки земли:

а) метод количественного анализа;

б) метод освобождения от роялти;

в) метод техники остатка для земли.

10. Последовательность применения метода сравнения продаж в оценке стоимости земельных участков включает:

а) сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, определение отличий и внесение поправок в цену сопоставимого объекта, согласование результатов и определение стоимости земельного участка;

б) определение отличий и внесение поправок в цену сопоставимого объекта, сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, согласование результатов и определение стоимости земельного участка;

в) сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, согласование результатов и определение стоимости земельного участка.

11. Износ оцениваемого объекта это:

а) частичная потеря полезных свойств;

б) потеря полезных свойств и снижение стоимости по любым причинам;

в) перенесение стоимости объекта на выпускаемую продукцию и оказываемые услуги.

12. Период прибыльного использования объекта, когда осуществляемые улучшения вносят вклад в стоимость компании – это:

а) экономический срок жизни;

б) физический срок жизни;

в) оставшийся срок экономической жизни.

13. Какой показатель рассчитывается как отношение чистого операционного дохода сопоставимого аналога к его продажной цене?

а) потенциальный валовой доход;

б) валовой рентный мультипликатор;

в) общий коэффициент капитализации.

14. При оценке стоимости земельных участков используются следующие методы оценки земли:

а) метод количественного анализа;

б) метод освобождения от роялти;

в) метод техники остатка для земли.

15. Последовательность применения метода сравнения продаж в оценке стоимости земельных участков включает:

а) сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, определение отличий и внесение поправок в цену сопоставимого объекта, согласование результатов и определение стоимости земельного участка;

б) определение отличий и внесение поправок в цену сопоставимого объекта, сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, согласование результатов и определение стоимости земельного участка;

в) сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, согласование результатов и определение стоимости земельного участка.

16. Метод разбивки на компоненты заключается в том, что:

а) балансовая стоимость объекта умножается на индекс переоценки основных фондов;

б) стоимость выбранной единицы измерения объекта умножается на число единиц оцениваемого объекта;

в) суммируются поэлементные затрат на строительство объекта.

17. В оценке стоимости машин и оборудования под оценкой «россыпью» понимается:

а) оценка множества единиц оборудования;

б) оценка комплекса машин и оборудования;

в) оценка отдельно взятой машины или оборудования.

18. При оценке нематериальных активов не учитывается:

а) функциональный износ;

б) внешний износ;

в) физический износ.

19. Стоимость бизнеса (предприятия) для конкретного инвестора, основанная на его планах, называется:

а) стоимостью действующего предприятия;

б) инвестиционной стоимостью;

в) обоснованной рыночной стоимостью.

20. Данные, которые дают представление о деятельности оцениваемого объекта представляют собой:

а) внешнюю информацию;

б) информацию конкурентов;

в) внутреннюю информацию.

*Тема 9. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Вид стоимости, отраженной в балансе предприятия?

а) инвестиционная стоимость;

б) залоговая стоимость;

в) балансовая стоимость;

г) страховая стоимость.

2. Стоимость для конкретного лица или группы лиц при установленных данных лицом или группой лиц инвестиционных целях – это:

а) кадастровая стоимость;

б) балансовая стоимость;

в) инвестиционная стоимость;

г) рыночная стоимость.

3. Стоимость, предназначенная для целей налогообложения и других целей, определяемых законодательством, а также предполагающая выполнение оценки рыночной стоимости методами массовой оценки, представляет собой:

- а) кадастровую стоимость;
- б) балансовую стоимость;
- в) инвестиционную стоимость;
- г) рыночную стоимость.

4. Наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, – это:

- а) кадастровая стоимость;
- б) балансовая стоимость;
- в) инвестиционная стоимость;
- г) рыночная стоимость.

5. Ключевые факторы стоимости – это:

- а) рычаги, которые в дальнейшем могут быть использованы для управления и максимизации стоимости компании;
- б) механизмы увеличения какого-либо качества со временем;
- в) процесс экономических и социальных изменений.

6. В соответствии с подходом Дамодарана к управлению стоимостью компании не влияет на стоимость компании:

- а) снижение себестоимости;
- б) снижение эффективной налоговой ставки;
- в) дробление акций и дивидендов.

7. Риск непрогнозируемого изменения темпов роста цен – это:

- а) инфляционный риск;
- б) риск, связанный с изменением величины ставки процента;
- в) риск, связанный с изменением валютного курса.

8. В соответствии с подходом Коупленда, Муррина и Коллера к управлению стоимостью компании лежит следующее утверждение:

- а) стоимость чистых активов компании равна стоимости акционерного капитала, оцененного методом дисконтированных денежных потоков;
- б) стоимость чистых активов компании больше стоимости акционерного капитала, оцененного методом дисконтированных денежных потоков.

9. Определите верное утверждение:

- а) предприятие или бизнес, оцененное в один и тот же момент времени, но для разных целей, будет иметь одну и ту же стоимость;
- б) предприятие или бизнес, оцененное в один и тот же момент времени, но для разных целей, будет иметь различную стоимость; \*
- в) предприятие или бизнес, оцененное в разные моменты времени для одной и той же цели будет иметь одну и ту же стоимость.

10. Стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости материалов, которые он в себя включает, с учетом затрат на утилизацию объекта оценки это:

- а) полная стоимость замещения;

б) обоснованная рыночная стоимость;

в) утилизационная стоимость.

11. Перечислите основные факторы макроэкономического риска:

а) уровень оплаты труда;

б) уровень инфляции;

в) темпы прироста стоимости.

12. Ликвидационная стоимость объекта определяется по формуле:

а) Стоимость объекта = Валовая прибыль – Затраты на ликвидацию и распродажу;

б) Стоимость объекта = Валовая выручка от продажи объекта – Затраты на ликвидацию и распродажу;

в) Стоимость объекта = Валовая выручка – Износ объекта.

13. Метод отраслевых соотношений заключается в:

а) прямом сравнении оцениваемого предприятия с аналогичными, в отношении которых известна цена контрольного пакета или предприятия целиком;

б) определении рыночной стоимости предприятия на основе сопоставления финансовых показателей деятельности оцениваемого предприятия с предприятиями - аналогами отрасли;

в) определении ориентировочной стоимости предприятия с использованием соотношений или показателей, основанных на данных о продажах компаний по отраслям, отражающим их конкретную специфику.

14. В соответствии с подходом Уолша к управлению стоимости компании устойчивый рост стоимости достигается за счет баланса следующих показателей:

а) нераспределенная прибыль, оборотные активы и темп роста выручки;

б) чистая прибыль, дебиторская задолженность, темп роста себестоимости;

в) выручка, собственный капитал, темп роста прибыли.

15. Подход к оценке, основанный на расчете восстановительной стоимости за минусом обесценения, вызванного элементами износа представляет собой:

а) сравнительный подход;

б) доходный подход;

в) затратный подход.

16. Индексный метод заключается в том, что:

а) балансовая стоимость объекта умножается на индекс переоценки основных фондов;

б) стоимость выбранной единицы измерения объекта умножается на число единиц оцениваемого объекта;

в) суммируются поэлементные затраты на строительство объекта.

17. Денежный поток это:

а) чистая прибыль предприятия;

б) разница между притоком и оттоком денежных средств на предприятии;

в) разница между выручкой и себестоимостью продукции.

18. Валовой рентный мультипликатор рассчитывается как:

а) отношение потенциальной или действительной валовой выручки к продажной цене объекта;

б) отношение продажной цены объекта к потенциальной или действительной

валовой выручке;

в) отношение продажной цены объекта к действительной валовой выручке.

19. Политический риск – это:

а) угроза активам, вызванная политическими событиями;

б) риск непрогнозируемого изменения темпов роста цен;

в) риск, связанный с изменением валютного курса.

20. В соответствии с подходом Егерера к управлению стоимости компании устойчивый рост стоимости достигается за счет:

а) превышения денежного потока от дебиторской задолженности над денежным потоком от кредиторской задолженности;

б) превышения денежного потока от кредиторской задолженности над денежным потоком от дебиторской задолженности;

в) равенства денежного потока от дебиторской задолженности и денежного потока от кредиторской задолженности.

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 5-балльной шкале:

**6-5 баллов** соответствуют оценке «отлично»;

**4-3 баллов** – оценке «хорошо»;

**2-1 баллов** – оценке «удовлетворительно»;

**0 баллов и менее** – оценке «неудовлетворительно».

## **1.7 ВОПРОСЫ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОГО ОПРОСА**

*Тема 2. Стандартизация и регулирование оценочной деятельности.*

1. В каких целях осуществляется оценка бизнеса?

2. Каким федеральным законом руководствуются эксперты-оценщики?

3. В чем заключается основная специфика бизнеса как объекта оценки?

4. Что такое рыночная стоимость бизнеса?

5. Какую ответственность несет оценщик за результаты своей работы?

*Тема 5. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Перечислите методы оценки сравнительного подхода.

2. Что такое ценовой мультипликатор?

3. Дайте определение понятиям миноритарный и мажоритарный пакеты акций.

4. Что такое земельная арендная плата?
5. Какие критерии определяются при оценке инвестиционных проектов?

*Тема 8. Затратный (имущественный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Дайте характеристику сравнительного подхода к оценке бизнеса. Определите особенности сравнительного подхода к оценке бизнеса.
2. Определите содержание методов рынка капитала и сделок.
3. Определите содержание метода отраслевых соотношений.
4. Как производится оценка стоимости пакета акций?
5. Как производится оценка земельных участков?

*Тема 10. Сравнительный (рыночный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Перечислите методы оценки затратного подхода.
2. Какая базовая формула лежит в основе метода чистых активов-
3. Перечислите этапы оценки методом чистых активов.
4. Раскройте содержание затратного подхода к оценке стоимости бизнеса (предприятия). Укажите особенности затратного подхода к оценке бизнеса.
5. Раскройте содержание метода чистых активов.
6. Раскройте содержание метода ликвидационной стоимости.
7. Как производится оценка имущества предприятия: оценка машин и оборудования?
8. Как производится оценка имущества предприятия: оценка недвижимости?

*Тема 13. Выведение итоговой величины стоимости предприятия (бизнеса). Отчет об оценке стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Перечислите методы оценки доходного подхода.
2. В какой последовательности проводится расчет денежного потока для собственного капитала и для всего инвестированного капитала?
3. Раскройте понятие ставки дисконтирования.
4. Какие модели расчета ставки дисконтирования вам известны?
5. В какой модели используется коэффициент  $\beta$ ?
6. Определите содержание доходного подхода к оценке стоимости бизнеса (предприятия). Обозначьте основные положения доходного подхода.
7. Определите содержание метода капитализации дохода.

## **1. ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

*Тема 8. Затратный (имущественный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Определите содержание метода дисконтирования денежных потоков.



2. Определите содержание метода дисконтирования денежных потоков: выбор модели денежного потока.

3. Определите содержание метода дисконтирования денежных потоков: опишите способ расчета величины стоимости в постпрогнозный период и реверсии. Опишите модель Гордона ее содержание и условия применения.

4. Определите содержание метода дисконтирования денежных потоков: опишите способ расчета текущей стоимости будущих денежных потоков и реверсии.

5. Назовите способы определения ставок дисконтирования.

6. Как происходит прогнозирование доходов в оценке бизнеса

## 2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

### 2.1 БАНК ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЙ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

#### 1. Вопросы в закрытой форме

1.1. Какие методы включает в себя доходный подход?

- а) метод рынка капитала и метод сделок
- б) метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации
- в) метод отраслевых коэффициентов и метод прямой капитализации
- г) метод стоимости чистых активов и метод ликвидационной стоимости

1.2. Как называется процесс, определяющий взаимосвязь будущего дохода и текущей стоимости оцениваемого объекта?

- а) цена купли-продажи
- б) балансовая стоимость
- в) оценка стоимости предприятия
- г) капитализация дохода

1.3. От чего зависит оценка бизнеса предприятия с позиции доходного подхода?

- а) от перспектив бизнеса оцениваемого предприятия
- б) от уровня инфляции
- в) от ставки дисконтирования
- г) от оценочного мультипликатора

1.4. Что является преимуществом метода капитализации доходного подхода?

- а) Простота и исключение ошибок в расчете
- б) Предприятие действует в стабильной экономике
- в) Оценка предприятия происходит в качественном виде
- г) Процесс обработки информации о стоимости купли-продажи происходит очень быстро

1.5. На чем основывается метод капитализации?

- а) на стоимости купли-продажи объекта
- б) на ретроспективных данных
- в) на опыте западных стран
- г) на ожидаемых доходах предприятия

1.6. Когда используется метод дисконтирования доходного подхода?

- а) Потоки доходов и расходов носят циклический характер
- б) Когда неизвестна стоимость внеоборотных активов предприятия
- в) Когда объект оценки строится или недавно построен
- г) При оценке зрелых предприятий

1.7. Укажите метод доходного подхода;

- а) метод рынка капитала;
- б) метод накопленных чистых активов;
- в) метод статистического моделирования стоимости;
- г) метод капитализации дохода.

1.8. Как называется делитель, который применяется для преобразования

величины прибыли или денежного потока за один период времени в показатель стоимости?

- а) ставка капитализации;
- б) ставка дисконтирования;
- в) норма возврата капитала;
- г) норма чистых активов.

1.9. Расчетная величина, за которую предполагается переход имущества из рук в руки на дату оценки в результате сделки между продавцом и покупателем, называется:

- а) специальной стоимостью;
- б) инвестиционной стоимостью;
- в) рыночной стоимостью;
- г) стоимостью воспроизводства.

1.10. С позиции какого подхода предприятие рассматривается больше не как имущественный комплекс, а как бизнес, дело, которое может приносить прибыль:

- а) затратный подход
- б) доходный подход
- в) сравнительный подход

1.11. Доходный подход представлен двумя основными методами оценки. Какими?

- а) метод дисконтирования денежных потоков
- б) метод ликвидационной стоимости
- в) метод капитализации доходов
- г) метод стоимости чистых активов
- д) нет правильных ответов

1.12. Для денежного потока для собственного капитала наиболее распространенными методами определения ставки дисконта является:

- а) метод ликвидационной стоимости
- б) метод стоимости чистых активов
- в) метод кумулятивного построения
- г) все ответы верны
- д) нет правильного ответа

1.13. Метод кумулятивного построения коэффициента капитализации – это ...

а) сумма ставки процента по кредиту и коэффициента фонда погашения  
б) прибавление к базовой безрисковой ставке процента поправки на различные виды риска

в) сравнение оцениваемого объекта с объектом аналогом

1.14. Метод прямой капитализации – это расчет ...

а) коэффициента капитализации, преобразующего будущий чистый доход в стоимость объекта

б) будущей стоимости аннуитета

в) будущей стоимости актива

1.15. Чистый операционный доход – это ...

а) потенциально валовый доход

б) эффективный валовый доход

в) рассчитанная устойчивая величина ожидаемого чистого дохода

1.16. Доходный подход – это ...

- а) метод оценки используемой для любой вещи
- б) метод оценки интеллектуальной собственности
- в) оценка жилой недвижимости

При методе дисконтирования денежных потоков производится ...

- а) определение эффективного валового дохода
- б) расчет срока выполнения инвестиционного проекта
- в) расчет потенциального валового дохода

1.18. Условно постоянные расходы при оценке недвижимости – это расходы,

...

- а) размер которых не зависит от степени загруженности объекта
- б) ежегодно отчисляемые в фонд замещения
- в) зависящие от степени загруженности объекта

1.19. Чистая текущая стоимость положительна, если ставка дисконтирования

...внутренней ставки дохода

- а) больше
- б) меньше
- в) средне

1.20. Для расчета ставки дисконтирования используется метод ...

- а) сложных процентов
- б) динамики роста цен на недвижимость
- в) продаж

1.21. «При составлении прогноза ставок дисконтирования или денежных потоков устанавливаются условные ограничения и предположения» это?

- а) преимущество
- б) оба варианта
- в) недостаток

1.22. Применение метода капитализации предусматривает следующие основные этапы:

- а) Проведение анализа финансовой отчетности
- б) Нормализация и трансформация финансовой отчетности
- в) Выбор величины прибыли, которая будет капитализироваться
- г) Расчет мультипликатора цена/дивиденды
- д) Выбор величины валового дохода, которая будет капитализироваться
- е) Расчет ставки капитализации

1.23. В качестве безрисковой ставки дохода с бизнеса могут быть использованы ...

- а) текущая доходность государственных облигаций
- б) рыночная кредитная ставка коммерческих банков
- в) рыночная депозитная ставка коммерческих банков

1.24. Основные методики определения ставки дисконтирования, имеющиеся в мировой практике:

- а) Модель кумулятивного построения
- б) Модель средневзвешенной стоимости капитала

в) Модель средневзвешенной стоимости бизнеса

1.25. Доходный подход наиболее эффективен с точки зрения ...

а) Инвестора

б) Продавца

в) Кредитора

1.26. Если бизнес приносит нестабильно изменяющийся поток доходов, то для его оценки целесообразно использовать метод:

а) избыточных прибылей

б) капитализации дохода

в) чистых активов

г) дисконтирования денежных потоков

1.27. Основные методики определения ставки дисконтирования, имеющиеся в мировой практике:

г) Модель кумулятивного построения

д) Модель средневзвешенной стоимости капитала

е) Модель средневзвешенной стоимости бизнеса

1.28. На каком принципе основан затратный подход?

а) на принципе замещения

б) на принципе полезности

в) на принципе ожидания

г) на принципе вклада

1.29. Какие 2 метода включает в себя затратный подход?

а) метод прямой капитализации и метод дисконтирования предполагаемых денежных потоков

б) метод рынка капитала и метод сделок

в) метод стоимости чистых активов и метод ликвидационной стоимости

г) метод отраслевых коэффициентов и метод прямой капитализации

1.30. Оценку чего предполагает затратный подход?

а) оценку балансовой стоимости всех пассивов предприятия

б) оценку рыночной стоимости всех активов предприятия

в) оценку рыночной стоимости всех пассивов предприятия

г) оценку балансовой стоимости всех активов предприятия

1.31. Укажите метод затратного подхода;

а) метод рынка капитала;

б) метод накопленных чистых активов;

в) метод статистического моделирования стоимости;

г) метод капитализации дохода.

1.32. Что такое физический износ?

а) утрата основными средствами своей потребительской стоимости в результате снашивания деталей, воздействия естественных природных факторов и агрессивных сред;

б) потеря стоимости из-за изменения ситуации на рынке;

в) потеря стоимости за счет изменения финансовых условий;

г) потеря стоимости из-за изменения законодательных условий.

1.33. Что из ниже перечисленного относится к нематериальным активам?

- а) земельный участок;
- б) патенты, гудвилл;
- в) транспортные средства;
- г) здания и сооружения;

1.34. Какие основные методы включает в себя затратный подход?

- а) метод стоимости чистых активов
- б) метод капитализации доходов
- в) метод дисконтирования денежных потоков
- г) метод ликвидационной стоимости
- д) нет правильных ответов

1.35. На каком принципе основан затратный подход?

- а) принцип равновесия
- б) принцип замещения
- в) принцип полезности
- г) принцип ожидания

1.36. Для каких компаний применяется затратный подход?

- а) для компаний специального назначения
- б) для материалоёмких предприятий
- в) для фондоёмких производств
- г) все ответы верны

1.37. Корректная оценка бизнеса по методу накопления активов осуществляется в результате:

- а) определения балансовой стоимости материальных и нематериальных активов;
- б) определения разности между балансовой стоимостью активов за вычетом всех обязательств;
- в) определения рыночной стоимости активов компании за вычетом текущей стоимости кредиторской задолженности;
- д) иного подхода.

1.38. Может ли текущая стоимость платежей по кредиторской задолженности быть выше балансовой стоимости кредиторской задолженности:

- а) да;
- б) нет;
- в) нельзя сказать с определенностью.

1.39. Стоимость предприятия в рамках упорядоченной ликвидации отличается от стоимости предприятия в рамках ускоренной ликвидации тем, что она:

- а) ориентирована на немедленное прекращение бизнеса (выпуска продукции), а не на постепенную распродажу активов;
- б) осуществляется с расчетом на продолжение бизнеса в меньших масштабах и постепенную продажу активов предприятия;
- в) тем же, что в варианте б), а также тем, что кредиторскую задолженность предприятия можно будет погашать также постепенно;
- г) тем же, что и в варианте в), а также тем, что права требования дебиторской задолженности нужно будет переуступать по цессии;
- д) иное.

1.40. При оценке непубличной компании, функционирующей на рынке, используется:

- а) ликвидационная стоимость;
- б) инвестиционная стоимость;
- в) рыночная стоимость;
- г) кадастровая стоимость.

1.41. При определении величины сомнительной дебиторской задолженности в рамках затратного подхода наиболее рационально:

- а) использовать ее балансовую стоимость;
- б) использовать ее текущую стоимость;
- в) использовать ее стоимость в рамках цессии;
- г) приравнять задолженность к нулю.

1.42. Отметьте верное утверждение:

- а) с ростом балансовой стоимости активов стоимость бизнеса, определенная затратным подходом, всегда увеличивается;
- б) если у компании нет заемного капитала, совокупная величина материальных и нематериальных активов будет равна величине чистых активов;
- в) затратный подход к оценке бизнеса нацелен на анализ изначальных затрат, с которыми было связано создание оцениваемого бизнеса;
- г) все ответы верны;
- д) все ответы неверны.

1.43. Применение какого из перечисленных методов позволяет учесть премию за контроль над деятельностью компании:

- а) метод накопления активов;
- б) метод дисконтированных денежных потоков;
- в) метод сделок;
- д) все указанные методы учитывают премию за контроль?

1.44. На каком принципе основан сравнительный подход?

- а) на принципе ожидания
- б) на принципе полезности
- в) на принципе замещения
- г) на принципе вклада

1.45. Какие методы включает в себя сравнительный подход?

- а) метод рынков капиталов
- б) метод сделок
- в) метод отраслевых коэффициентов
- г) все ответы верные

1.46. Какое главное условие использования сравнительного подхода?

- а) развитый рынок сделок по купле-продаже аналогичных объектов
- б) уровень инфляции
- в) ликвидность того или иного пакета акций
- г) уровень налогов, затрат по ликвидации или продаже

1.47. Метод капитализации – метод такого подхода:

- а) приходного
- б) доходного

в) отходного

1.48. Составляет период времени от даты оценки до окончания экономической жизни здания:

- а) производственный процесс
- б) оставшийся срок физической жизни
- в) оставшийся срок экономической жизни

1.49. Ретроспективный анализ – анализ будущих доходов и расходов, так ли это:

- а) нет
- б) да
- в) отчасти

1.50. Метод срока жизни – способ определения ... износа без учета реальных условий эксплуатации:

- а) физического
- б) химического
- в) экономического

## 2. Вопросы в открытой форме

2.1. Для оценки долгосрочного бизнеса, имеющего умеренный стабильный темп роста денежных потоков, применяется модель ...

2.2. Доходный подход – это совокупность методов \_\_\_\_\_, основанных на определении \_\_\_\_\_ доходов от объекта \_\_\_\_\_

2.3. Метод \_\_\_\_\_ заключается в расчёте текущей стоимости \_\_\_\_\_ доходов, полученные от использования объекта с помощью коэффициента \_\_\_\_\_

2.4. Доходный подход предусматривает \_\_\_\_\_ бизнеса, актива или \_\_\_\_\_ в собственном капитале путем расчета приведенных к дате оценка \_\_\_\_\_ доходов

2.5. Расходы, связанные с привлечением собственного и заемного капитала - \_\_\_\_\_

2.6. Совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки- \_\_\_\_\_

2.7. Приведение денежных сумм, возникающих в разное время, к сопоставимому виду - \_\_\_\_\_

2.8. Чистая текущая стоимость положительна, если ставка дисконтирования ... внутренней ставки дохода.

2.9. Дать определение: доходный подход – это ...

2.10. Вставить пропущенные слова: «\_\_\_\_\_ бизнеса предприятия с применением \_\_\_\_\_ подхода – это определение текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате \_\_\_\_\_ предприятия и (возможной) дальнейшей его \_\_\_\_\_»

2.11. Если можно будущие денежные потоки в несколько раз отличаются от текущих, то для оценки применяется метод \_\_\_\_\_.

2.12. Доход от возможной перепродажи имущества (предприятия) в конце периода прогнозирования, то есть стоимость имущества (предприятия) на конец периода прогнозирования – это



2.13. По формуле  $C = CF / K$  рыночная стоимость бизнеса определяется в рамках метода

2.14. Вставьте пропущенные слова в данном предложении:

Данный подход ориентирован на \_\_\_\_\_ чистых скорректированных активов, то есть скорректированных активов за вычетом скорректированных \_\_\_\_\_.

2.15. Определите чье это высказывание:

«оценка бизнеса с точки зрения активов подходит больше для холдинговых компаний, чем для таких как промышленные, торговые и сервисные предприятия»

2.16. Дайте определение: Затратный подход оценки стоимости предприятия – это ...

2.17. Денежные потоки в перспективе могут существенно \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

2.18. \_\_\_\_\_ дохода – процесс, когда определяется взаимосвязь \_\_\_\_\_ дохода и \_\_\_\_\_ стоимости оцениваемого объекта

2.19. Доходный подход используется в том случае, когда можно обоснованно определить \_\_\_\_\_ денежные потоки

2.20. Затратный подход применяется для компаний специального назначения материалоемких предприятий и ... производств.

2.21. Затратный подход основан на принципе ... : актив стоит не больше, чем были бы затраты на замещение всех его составных частей.

2.22. Затратный подход позволяет оценить предприятие как ... комплекс.

2.20. Метод стоимости чистых активов заключается в определении \_\_\_\_\_ стоимости активов путем \_\_\_\_\_ баланса, из которого вычитается \_\_\_\_\_ стоимость обязательств

2.23. Метод стоимости чистых активов применяется при оценке \_\_\_\_\_ пакета акций и при оценки \_\_\_\_\_ активов

2.24. В затратном подходе \_\_\_\_\_ стоимость активов и обязательств предприятия в результате \_\_\_\_\_ и колебание рыночной конъюнктуры соответствует стоимости \_\_\_\_\_ на основе понесенных им \_\_\_\_\_, но при этом она не равна \_\_\_\_\_ стоимости предприятия

2.25. Коэффициент, показывающий соотношение между рыночной ценой предприятия или акции и финансовой базой, которая является измерителем финансовых результатов деятельности предприятия - \_\_\_\_\_

2.26. Фактор производства, который используется для создания других товаров и услуг - \_\_\_\_\_

2.27. Ценные бумаги, которые обеспечивают ее владельцу долю в капитале компании- \_\_\_\_\_

### 3. Вопросы на установление последовательности

3.1. Установите последовательность этапов доходного подхода.

- а) расчет денежного потока для каждого прогнозируемого года
- б) определение длительности прогнозного периода
- в) прогноз валовой выручки от реализации
- г) выбор ставки дисконта
- д) анализ и прогнозирование расходов
- е) расчет текущей стоимости будущих денежных потоков

3.2. Установите последовательность основных этапов доходного подхода:

- а) выбор модели денежного подхода
- б) определение длительности прогнозного периода  
сбор и анализ информации, необходимой для оценки
- в) определение ставки дисконтирования
- г) расчет текущей стоимости будущих денежных потоков и стоимости компании в постпрогнозный период
- д) расчет величины стоимости проекта в постпрогнозный период
- е) построение прогнозов по будущим денежным потокам

3.3. Установите последовательность этапов сравнительного подхода

- а) выбор величины стоимости оцениваемого предприятия
- б) расчет оценочных мультипликаторов
- в) внесение итоговых поправок и степень контроля
- г) применение мультипликаторов оцениваемого предприятия
- д) изучение рынка и поиск аналогичных предприятий, в отношении которых имеется информация о ценах сделок или котировка акций
- е) финансовый анализ и повышение уровня сопоставимости информации

4. Вопросы на установление соответствия

4.1. Сопоставьте определения.

- 1. доходный подход
- 2. метод капитализации
- 3. метод дисконтирования денежных потоков

А) Метод, применяемый для оценки молодых предприятий, не успевших заработать достаточно прибыли для капитализации в дополнительные активы, но которые имеют перспективный продукт.

Б) Совокупность методов оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

В) Метод, заключающийся в расчете текущей стоимости будущих доходов, полученных от использования объекта с помощью коэффициентов капитализации.

4.2. Сопоставьте недостатки и преимущества сравнительного подхода.

- 1. недостатки
- 2. преимущества
- А) учитывает рыночный аспект (дисконт рыночный)
- Б) единственный метод, учитывающий будущие ожидания
- В) частично носит вероятностный характер
- Г) трудоемкий прогноз
- Д) учитывает экономическое устаревание

4.3. Сопоставьте определения.

- 1. чистый операционный доход
- 2. метод кумулятивного построения коэффициента капитализации
- 3. метод прямой капитализации

А) Расчет коэффициента капитализации, преобразующего будущий чистый доход в стоимость объекта.

Б) Прибавление к базовой безрисковой ставке процента поправки на различные виды риска.

В) Рассчитанная устойчивая величина ожидаемого чистого дохода.

4.4. Сопоставить определение термина с его обозначением из формулы коэффициента капитализации

Обозначение	Термин
А) R	1) Периодический доход
Б) I	2) Коэффициент капитализации
В) V	3) Стоимость предприятия

4.5. Сопоставить определение термина с его обозначением из общей формулы для определения стоимости дисконтирования денежных потоков

Обозначение	Термин
А) CF	1) Стоимость предприятия
Б) r	2) Период существования предприятия
В) t	3) Ставка дисконтирования
Г) V	4) Денежный поток от основной деятельности

4.6. Распределить методы доходного подхода и сравнительного с объектами оценки

Методы доходного и сравнительного подходов	Объекты оценки
Метод капитализации	1) Цены купли-продажи
Метод отраслевых коэффициентов	2) Молодые предприятия
Метод сделок	3) Неконтрольный пакет акций
Метод рынков капитала	4) Зрелые предприятия
Метод дисконтирования	5) Малых предприятий

4.7. Сопоставьте название методов с их определениями

1	Модель средневзвешенной стоимости капитала	А	Данная модель применяется в том случае, если в расчетах используется денежный поток для инвестированного капитала.
2	Модель арбитражного ценообразования	Б	Определяет функциональную зависимость ставки дисконтирования от набора факторных характеристик.
3	Модель оценки капитальных активов	В	используется для того, чтобы определить требуемый уровень доходности актива, который предполагается добавить к уже существующему хорошо диверсифицированному портфелю с учётом рыночного риска этого актива.
4	Метод кумулятивного построения ставки дисконтирования	Г	Основан на суммировании безрисковой ставки дохода и надбавок за риск инвестирования в оцениваемое предприятие.

4.8. Алгоритм расчета ставки отдачи на капитал методом рыночной выжимки включает несколько основных этапов. Установите в верном порядке данные этапы

1		А	Определение величины фактического дохода по каждой из сопоставимых
---	--	---	--

			компаний;
2		Б	Расчет величины ставки капитализации по каждой сопоставимой компании путем деления значения величины дохода на величину рыночной капитализации;
3		В	Отбор компаний– аналогов, информация о продаже которых (или долей в них) имеется в открытых общедоступных источниках или акции которых котируются на рынке;
4		Г	Определение рыночной капитализации сопоставимых компаний;
5		Д	Получение итогового значения ставки капитализации путем обобщения ставок капитализации сопоставимых компаний

4.9. Соотнесите доходные методы основные источники информации для расчета

А	Метод капитализации дохода	1	денежный поток
Б	Метод рыночной выжимки	2	биржевые (или внебиржевые) котировки акций компаний
		3	чистая прибыль
		4	дивиденд
		5	официальная отчетность данных компаний в средствах массовой информации

4.10. Сопоставить термины с определениями

Термин	Определение
Контрактная годовая арендная плата (плановая аренда), РС	часть потенциального валового дохода, которая относится к свободной и занятой владельцем площади и определяется на основе рыночных ставок арендной платы.
Скользкий доход, РН	часть потенциального валового дохода, которая образуется за счет условий арендного договора.
Рыночная годовая арендная плата (рыночная аренда), РМ	часть потенциального валового дохода, которая образуется за счет пунктов договора, предусматривающих дополнительную оплату арендаторами тех расходов, которые превышают значения, отмеченные в договоре.
Прочие доходы, РА	Представляют собой доходы от бизнеса, неразрывно связанным с объектом недвижимости, а также доходы от аренды земельных участков и каркаса здания, не основных помещений: вспомогательных и технических.

4.11. Сопоставить принципы оценки с определениями

Принципы оценки и методы доходного подхода	Определения
Метод дисконтирования	стоимость объекта недвижимости имеет тенденцию устанавливаться на уровне величины эффективного капиталовложения, необходимого для приобретения сопоставимого, замещающего объекта, приносящего желаемую прибыль

принцип ожидания	Ожидается, что будущие уровни денежных потоков будут существенно отличаться
принцип замещения	стоимость объекта, приносящего доход, определяется текущей стоимостью будущих доходов, которые этот объект принесет
Метод капитализации	Оценка зрелых предприятия

#### 4.12. Соединить подходы с их преимуществами

Подходы	Преимущества
Доходный	Оценщик ориентируется на фактические цены купли-продажи аналогичных предприятий
Сравнительный	Простота и исключение ошибок расчета
Затратный	Служит определением стоимости активов путем корректировки баланса из которого вычитается рыночная стоимость обязательств

#### 4.13. Сопоставьте определения.

1. Заключается в определении рыночной стоимости активов путем корректировки баланса, из которого вычитается рыночная стоимость обязательств.
  2. Рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных им издержек.
  3. Заключается в определении стоимости предприятия, которая показывает сколько денежных средств остается после продажи активов и выплаты долгов.
- А) метод ликвидационной стоимости  
 Б) затратный подход  
 В) метод стоимости чистых активов

#### 4.14. Сопоставьте определения.

1. Определение различий в характеристиках нового объекта с реально оцениваемым объектом.
  2. Ситуация, при которой уравниваются предложение со спросом
  3. Ситуация, при которой объект не соответствует современным стандартам и в результате теряет свою стоимость.
- А) рыночная цена  
 Б) величина накопленного совокупного износа

#### В) функциональный износ

#### 4.15. Сопоставить определения с методами

Методы	Определения
1) Метод чистых активов	А) Определяет количество денежных средств после продажи активов и выплаты долгов
2) Метод ликвидационной стоимости	Б) Определение рыночной стоимости активов В) Оценка нежилой недвижимости Г) Определение

#### 4.16. Сопоставить преимущества и недостатки затратного подхода

Преимущества

А) использование данных учётных и финансовых документов фирмы

Недостатки

Б) применение корректировок на износ технологического оборудования, строений  
В) статичность  
Г) невозможность учёта рисков и перспектив развития компании

#### 4.17. Сопоставить методы с формулами

Методы

Формулы

Метод чистых активов

$$СК = A_k + O_6$$

Метод ликвидационной стоимости

$$V = C_m + C_f + C_n + \Gamma - O_6$$

Собственный капитал

$$V = C_m + C_f + C_n + \Gamma$$

#### 4.18. Сопоставьте название методов с их определениями

1	Методы расчета стоимости машин и оборудования	А	Позволяют определить стоимость активы компании, которые приносят доход в виде процентов или дивидендов.
2	Методы расчета стоимости нематериальных активов	Б	Позволяют определить стоимость идентифицируемых немонетарных активов, не имеющие физической формы; входят в состав внеоборотных активов.
3	Методы расчета стоимости финансовых вложений	В	Предполагает определение стоимости бизнеса путем расчета разницы между полученным доходом и понесенными затратами в процессе ликвидации (реализации) активов предприятия.
4	Метод ликвидационной стоимости	Г	Позволяют определить стоимость оборудования предприятия

4.20. Расчет ликвидационной стоимости предприятия включает в себя несколько основных этапов. Установите в верном порядке данные этапы

1		А	Прибавляется (или вычитается) операционная прибыль (убытки) ликвидационного периода
2		Б	Разрабатывается календарный график ликвидации активов, так как продажа различных видов активов предприятия: недвижимого имущества, машин и оборудования, товарно-материальных запасов требует различных временных периодов
3		В	Определяется валовая выручка от ликвидации активов
4		Г	Ликвидационная стоимость активов уменьшается на расходы, связанные с владением активами до их продажи, включая затраты на сохранение запасов готовой продукции и незавершенного производства, сохранение оборудования, машин, механизмов, объектов недвижимости, а также управленческие расходы по поддержанию работы предприятия вплоть до завершения его ликвидации
5		Д	Берется последний балансовый отчет (желательно последний квартальный)
6		Е	Вычитаются преимущественные права на удовлетворение всех задолженностей
7		Ж	Оценочная стоимость активов уменьшается на величину прямых

			затрат
--	--	--	--------

**Шкала оценивания результатов тестирования:** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале следующим образом:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

**Критерии оценивания результатов тестирования:**

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

## **2.2 СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ**

*Ситуационная задача № 1*

Определить стоимость земельного участка методом средневзвешенного коэффициента капитализации, для которого наилучшим и наиболее эффективным использованием является строительство бизнес-центра. Стоимость строительства равна 600 000 у. д. е., чистый доход по прогнозу оценивается в 100 000 у. д. е.; коэффициенты капитализации для земли и для здания 6% и 12% годовых соответственно.

*Ситуационная задача № 2*

Выбрать вариант использования земельного участка методом средневзвешенного коэффициента капитализации, при котором стоимость земельного участка будет максимальной, если имеются следующие данные для расчета (табл.1).

Таблица 1 - Варианты использования

Параметр	Торговый центр	Офисное здание	Складское здание
Площадь возводимых зданий, м <sup>2</sup>	6500	9300	5800
Стоимость строительства зданий, у. д. е. /м <sup>2</sup>	500	400	350
ЧОД, у. д. е.	1500000	1780000	1320000
Коэффициент капитализации здания	10%	11%	13%
Коэффициент капитализации земли	8%	8%	8%

*Ситуационная задача № 3*

При оценке загородного участка земли площадью 30 соток собрана информация о продаже пяти объектов сравнения. Используя метод сравнения продаж, выполнить корректировки продажных цен и определить рыночную стоимость оцениваемого объекта (табл. 2).

Таблица 2 - Характеристика объектов-аналогов

Характеристика	Цена 1 сотки, у.д.е.	Коррект. 1. Расстояние от границы города (1 км ± 1,5%)	Коррект. 2. Инженерное обеспечение 50% (Электричество 20%, газ 10%, вода 10%, канализация 10%)	Коррект. 3. Степень освоенности участка 10% (освоен. +10%)	Коррект. 4. Транспортная доступность 15% (10 мин ± 2%)
Аналог 1	1200	40	Электричество, вода	Не освоен	1 ч 15 мин
Аналог 2	1250	35	Газ	Освоен	1 ч 25 мин
Аналог 3	1570	25	Вода	Освоен	30 мин
Аналог 4	1350	28	Электричество, вода, газ, канализация	Не освоен	35 мин
Аналог 5	1080	45	Электричество,	Освоен	1 ч 30 мин
Оцениваемый участок	-	28	Электричество, вода, газ, канализация	Освоен	45 мин

*Ситуационная задача № 4*

Используя метод валового рентного мультипликатора, определить стоимость земельного участка, величина рыночной арендной платы за который оценена в 1120 у. д. е. в месяц, используя следующую информацию (табл. 3).

Таблица 3 - Информация по арендной плате

Объект продажи	Цена продажи, у. д. е.	Месячная арендная плата у. д. е.
1	150000	1220
2	155000	1220
3	158000	1340
4	160000	1320
5	170000	1328

*Ситуационная задача № 5*

Используя метод капитализации, определить стоимость земельного участка,



эксплуатация которого приносит годовой чистый доход 155000 у. д. е. Имеется информация о недавних продажах аналогичных земельных участков, один из них был продан за 920000 у. д. е., чистый доход от его использования составляет 120000 у. д. е., а другой земельный участок продан за 990000 у. д. е., чистый доход составляет 108000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 6*

Определить стоимость грузового автомобиля грузоподъемностью 15 т, который эксплуатируется на междугородних перевозках с прицепом грузоподъемностью 13 т. Реальная ставка дисконта для данного бизнеса 20%. В таблице 4 приведены показатели эксплуатации автомобиля.

Таблица 4 - Основные показатели эксплуатации автомобиля

Показатель	Значение
Средний годовой пробег, тыс. км	160
Средний годовой объем транспортной работы, тыс. т-км	2580
Тариф на перевозку (без НДС) при среднем расстоянии одной перевозки 300 км, руб./т-км	3,15
Себестоимость транспортной работы (без амортизации), руб./т-км	3,225
Срок службы автомобиля и прицепа, годы	7 лет
Стоимость здания (гаражи и ремонтное хозяйство) на один автомобиль с прицепом, руб.	30000
Стоимость прицепа, руб.	8000

#### *Ситуационная задача № 7*

Полная стоимость замещения оцениваемой машины составляет 110 000 у. д. е., возраст оцениваемой машины 3 года. В результате осмотра выявлена величина физического износа 25%. Нормальный срок службы 20 лет. Какова текущая рыночная стоимость оцениваемой машины?

#### *Ситуационная задача № 8*

Определить восстановительную стоимость специального шкафа для хранения деталей в обеспыленной среде. Шкаф изготовлен по индивидуальному заказу и на рынке оборудования аналогов не имеет. Спрос на данный шкаф (поскольку он имеет узкое назначение) отсутствует. Габаритные размеры шкафа 600×600×180 мм. В качестве однородного объекта выбран шкаф, размеры которого 500×400×2000 мм. Цена шкафа 8 тыс. руб. Коэффициент рентабельности для данной пользующейся спросом продукции 0,35.

#### *Ситуационная задача № 9*

Здание с участком продано за 90 000 у. д. е. Исходя из анализа продаж земли, участок имеет оценочную стоимость 30 000 у. д. е. Анализ затрат показывает, что полная стоимость воспроизводства здания составляет 85 000 у. д. е. Определить

общий накопленный износ здания.

*Ситуационная задача № 10*

Определить физический износ, моральный износ первого рода и моральный износ второго рода объекта балансовой стоимостью 200 тыс. у. д. е. с хронологическим возрастом 25 лет, если он приносит ежегодный доход 20 тыс. у. д. е. При расчете учесть, что нормативный срок эксплуатации объекта 60 лет, восстановительная стоимость объекта 50 тыс. у. д. е., а доходность новых объектов аналогичной стоимости составляет 30 тыс. у. д. е.

*Ситуационная задача № 11*

Склад предприятия общей площадью 1000 кв. м сдается в аренду и приносит ежемесячный доход 8 у. д. е. за 1 кв. м. Определить моральный износ склада, если известно, что новое сооружение аналогичного назначения площадью 2000 кв. м приносит годовой доход 260 000 у. д. е.

*Ситуационная задача № 12*

Определить необратимый физический износ элементов с долгим сроком службы, если стоимость воспроизводства объекта 335000 у. д. е., полная стоимость элементов с коротким сроком службы 3200 у. д. е., фактический возраст объекта 40 лет, общая физическая жизнь 80 лет.

*Ситуационная задача № 13*

Определить общую стоимость оцениваемого затратным подходом объекта, находящегося на участке площадью 200 кв. м, если стоимость 1 кв. м в данном районе составляет 180 у. д. е., стоимость затрат на строительство аналогичного объекта составляет: стройматериалы – 93 000 у. д. е., разработка проекта и сметы – 13 500 у. д. е., выполнение строительных работ – 107 500 у. д. е., а общий износ объекта оценивается в 30%.

*Ситуационная задача № 14*

Восстановительная стоимость здания 420 000 у. д. е. Определить стоимость здания, используя поэлементный способ расчета физического износа, если известна следующая информация о износе его элементов (табл. 5).

Таблица 5 - Параметры износа конструктивных элементов здания

Элементы здания	Удельный вес конструктивного элемента, % от общей стоимости	Износ фактический, %
Фундамент	12	13
Стены панельные	25	12
Перекрытия ж/б	14	12
Кровля рулонная	5	50
Перегородки гипсобетонные	4	26

Полы линолеум	6	25
Окна	3,5	56
Двери	3,5	56
Внутренняя отделка	5	40
Сантехнические и электротехнические устройства	7	40
Наружная отделка	5	47
Лестницы сб. ж/б	3	19
Внутренние сети	5	56
Прочие элементы	2	34
Всего по зданию	100	

#### *Ситуационная задача № 15*

Определить затратным подходом стоимость отдельно стоящего офисного здания площадью 450 кв. м, если известно, что стоимость строительства 1 кв. м аналогичного здания составляет 800 у. д. е. Нормативный срок службы здания составляет 50 лет, хронологический возраст – 40 лет, эффективный возраст – 35 лет. Стоимость земельного участка, на котором находится здание – 173 000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 16*

Ожидается, что объект стоимостью 1 200 000 у. д. е. принесет чистый операционный доход (ЧОД) в размере 180 000 у. д. е. Кредит для покупки объекта получен под 16,5% годовых. Будет ли привлечение заемных средств в данных обстоятельствах иметь позитивный или негативный характер? Рассчитайте норму прибыли на собственные средства, если доля заемных средств составляет 30%.

#### *Ситуационная задача № 17*

Объект оценки будет приносить чистый операционный доход в 6000 у. д. е. в течение 5 лет. В конце этого периода он будет продан за 135 000 у. д. е. Ставка дисконтирования 12,5% годовых. Какова текущая стоимость оцениваемого объекта?

#### *Ситуационная задача № 18*

Используя сравнительный (рыночный) подход к оценке объекта недвижимости, оцените стоимость двухэтажного офисного здания площадью 600 кв. м, требующего косметического ремонта, если известно, что аналогичное двухэтажное офисное здание, в котором выполнен косметический ремонт, площадью 450 кв. м было продано за 360 000 у. д. е. Из анализа сопоставимых продаж было выявлена следующая парная продажа: одноэтажное кирпичное офисное здание с косметическим ремонтом площадью 220 кв. м было продано за 135 000 у. д. е., одноэтажное офисное здание, которому требуется косметический ремонт, площадью 180 кв. м было продано за 70 000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 19*

Используя сравнительный (рыночный) подход к оценке объекта недвижимости,

оценить стоимость двухэтажного офисного здания в центре города площадью 480 кв. м, если известно, что аналогичное двухэтажное офисное здание на окраине города площадью 380 кв. м было продано за 388 000 у. д. е. Из анализа сопоставимых продаж было выявлена следующая парная продажа: одноэтажное офисное здание в центре города площадью 250 кв. м было продано за 255 000 у. д. е., одноэтажное офисное здание на окраине города площадью 230 кв. м было продано за 230 000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 20*

Определить стоимость изобретения, если известно, что суммарные затраты на научно-исследовательские работы по разработке данного изобретения составили 1 100 000 руб., затраты на изготовление конструкторской документации составили 420 000 руб., затраты на правовое обеспечение – 110 000 руб., затраты на маркетинг – 180 000 руб.; номинальный срок действия патента 20 лет, срок действия патента по состоянию на расчетный год 2 года, инфляция за два года составила 24%, ставка приведения затрат 14%.

#### *Ситуационная задача № 21*

Определить стоимость программного обеспечения, если номинальный срок его использования 5 лет, на момент оценки программное обеспечение использовалось в течение года. Стоимость программного обеспечения фирмы-конкурента со схожими возможностями составляет 450 000 у. д. е., коэффициент приведения затрат составляет 12%, уровень инфляции за год составил 8%.

#### *Ситуационная задача № 22*

Фирма разработала и продвигает на рынок новый станок для обработки металла. В результате внедрения ряда ноу-хау и патента по энергосбережению затраты электроэнергии у новой модели снизились на 25%. Планируемый объем производства станков в год 120 шт., срок производства 5 лет, продажная цена станка 880 000 руб., заменяемое оборудование – металлорежущий станок стоимостью 650 000 руб., ставка дисконтирования 15%. Определить стоимость патента по энергосбережению.

#### *Ситуационная задача № 23*

Компания, производящая упаковочную продукцию, перешла на использование новой технологии изготовления тары, которая защищена патентами сроком не менее 6 лет и обеспечивает суммарную экономию затрат на производство единицы продукции в размере 14%. Ежегодный объем производства тары по новой технологии составляет 1 800 000 ед.

Себестоимость единицы продукции, произведенной по старой технологии, составляет 15 руб., а продажная цена на рынке составляет 21 руб. Ставка дисконтирования на данном рынке составляет 12%. Рассчитать стоимость нового способа производства упаковочной продукции.

#### *Ситуационная задача № 24*

Компания изобрела новый препарат, который имеет более высокую

эффективность при лечении простудных заболеваний. Препарат защищен патентом сроком действия 8 лет. По данным отечественной и зарубежной практики ставка роялти для фармацевтической промышленности составляет от 6 до 9%. Ежегодный объем производства препарата, по оценкам маркетологов, составляет 2 200 000 упаковок, при этом в первый год объем производства на 20% меньше, чем в последующие годы. Цена упаковки препарата составляет 55 руб. Ставка дисконтирования составляет 11%. Рассчитайте стоимость нового препарата при постоянной ставке роялти, соответствующей среднеотраслевому значению, и стоимость при плавно уменьшающейся ставке роялти от максимального до минимального значения в течение срока действия патентов

#### *Ситуационная задача № 25*

Составьте прогноз величины дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов, если известны нормативные значения коэффициентов оборачиваемости (деловой активности), а также прогноз объема продаж и себестоимости реализованной продукции: коэффициент оборачиваемости запасов – 5; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – 7; прогноз объема продаж – 150 000 тыс. руб.; прогноз себестоимости реализованной продукции – 80 000 тыс. руб.

#### *Ситуационная задача № 26*

Рассчитайте уровень операционного (производственного) лeverиджа предприятия при увеличении объемов производства с 50 тыс. единиц до 55 тыс. единиц, если известно, что цена единицы продукции составляет 2000 руб.; условно-переменные расходы на единицу продукции – 1000 руб.; постоянные расходы на весь объем производства – 15 млн руб.

#### *Ситуационная задача № 27*

Рассчитать величину ставки дисконтирования для собственного капитала в реальном выражении на основе следующих данных: ставка доходности по российским государственным облигациям – 14% в номинальном выражении, среднерыночная ставка дохода в реальном выражении – 18%, бета – коэффициент – 1,2; индекс инфляции – 8%, премия за риск для малой компании – 3%, премия за риск, характерный для оцениваемой компании – 4%.

#### *Ситуационная задача № 28*

Рассчитать суммарную текущую стоимость денежных потоков, возникающих в конце года. Ставка дисконтирования составляет 14%. Величина денежного потока в 1-й год – 150 000 руб., во 2-й год – 400 000 руб., в 4-й год – 350 000 руб.

#### *Ситуационная задача № 29*

Рассчитать ставку дисконтирования для всего инвестированного капитала на основе следующих данных: ставка дохода по российским государственным

облигациям – 12%, коэффициент  $\beta$  – 1,4; среднерыночная ставка дохода – 20%, премия за риск для малой компании – 2%, премия за риск, характерный для оцениваемой компании – 4%, доля собственного капитала – 40%, процент по используемому кредиту – 12%.

### *Ситуационная задача № 30*

Рассчитать стоимость компании на основе следующих данных: прогнозный период составляет 4 года, денежный поток за первый год прогнозного периода – 500 000 руб., за второй год – 450 000 руб., за четвертый год – 600 000 руб. (денежные потоки возникают в конце года), ставка дисконтирования – 25%, темпы роста в постпрогнозный период – 2%.

**Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему по результатам тестирования.

Общий балл промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале:

#### Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

**Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:**

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно

правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

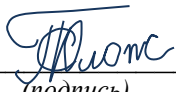
**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Юго-Западный государственный университет

Кафедра региональной экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:  
Заведующий кафедрой  
региональной экономики и  
менеджмента  
*(наименование кафедры полностью)*

  
Ю.С. Положенцева  
*(подпись)*

« 01 » 09 2023г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА  
для текущего контроля успеваемости  
и промежуточной аттестации обучающихся  
по дисциплине  
Оценка бизнеса и управление стоимостью компании  
*(наименование дисциплины)*

38.03.02 Менеджмент  
*(код и наименование ОПОП ВО)*

Курск – 2023



# 1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

## 1.1 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

*Тема 1. Понятие, цели и принципы оценки предприятия (бизнеса).*

1. Сущность и основные цели оценочной деятельности
2. Принципы оценки стоимости бизнеса (предприятия)
3. Стадии процесса оценки
4. Виды стоимости, применяемые в оценке бизнеса
5. Правовые основы оценки бизнеса (предприятия)

*Тема 3. Подготовка информации, необходимой для оценки предприятия (бизнеса).*

1. Цели оценки бизнеса
2. Специфика бизнеса как объекта оценки
3. Информационная база оценки (классификация источников информации, внешняя информация, внутренняя информация)

*Тема 4. Финансовая (бухгалтерская) отчетность – информационная база оценки стоимости бизнеса.*

1. Сбор информации для проведения оценки стоимости бизнеса (предприятия)
2. Виды отчетности предприятия
3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: значение, функции и роль.
4. Состав годовой бухгалтерской отчетности
5. Корректировка финансовой отчетности в целях оценки бизнеса

*Тема 6. Доходный подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Основные понятия финансовой математики
2. Формулы наращения. Простые и сложные проценты
3. Общая характеристика доходного подхода
4. Методы дисконтирования денежных потоков
5. Методы капитализации дохода

*Тема 7. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Общая характеристика затратного (имущественного) подхода к оценке стоимости бизнеса
2. Метод стоимости чистых активов
3. Метод ликвидационной стоимости

*Тема 9. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Общая характеристика сравнительного (рыночного) подхода к оценке стоимости бизнеса
2. Метод рынка капитала (метод компаний аналогов)
3. Выбор предприятий-аналогов

*Тема 11. Премии и скидки за размер пакета и ликвидность.*

1. Сущность скидок
2. Уровни собственности на акционерный капитал компании (уровни стоимости)
3. Количественная модель скидки за недостаточную ликвидность – QMDM (Quatative Marketability Discount Model) взамен DLOM (MID)
4. Уровни контроля (недостаточной степени контроля (DLOC))

*Тема 12. Согласование результатов оценки.*

1. Сравнительный анализ применимости подходов и методов оценки.
2. Процедура согласования – завершающий этап оценки
3. Процедура согласования как задача принятия решений

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**2-1 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

## **1.2 ТЕМЫ СООБЩЕНИЙ (ДОКЛАДОВ)**

*Тема 3. Подготовка информации, необходимой для оценки предприятия (бизнеса).*

1. Метод средневзвешенной стоимости капитала: сущность, специфика применения при расчете ставки дисконтирования для российских компаний
2. Методологические аспекты оценки стоимости предприятия (бизнеса).
3. Методологические проблемы оценки объектов оценки.
4. Методология доходного подхода в оценке стоимости предприятия (бизнеса) на примере
5. Методология затратного подхода в оценке стоимости предприятия на примере
6. Методология сравнительного подхода в оценке стоимости предприятия (бизнеса) на примере ....
7. Методы затратного подхода при оценке бизнеса
8. Методы определения итоговой величины стоимости
9. Методы оценки миноритарных пакетов акций российских предприятий
10. Методы оценки рыночной стоимости пакетов акций российских предприятий

*Тема 4. Финансовая (бухгалтерская) отчетность – информационная база оценки стоимости бизнеса.*

1. Модель оценки капитальных активов: сущность, специфика применения при расчете ставки дисконтирования для российских компаний
2. Определение залоговой стоимости бизнеса.
3. Определение залоговой стоимости недвижимости.

4. Определение инвестиционной стоимости предприятия на примере ...
5. Определение ликвидационной стоимости для целей залога.
6. Определение ликвидационной стоимости предприятия на примере ...
7. Определение экономического износа при оценке предприятия (бизнеса)
8. Опционный метод оценки стоимости предприятия.
9. Основные направления развития оценочной деятельности в России
10. Основные направления совершенствования процесса оценки и переоценки производственных фондов предприятия.

*Тема 7. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Особенности определения стоимости производственной недвижимости при оценке бизнеса методом стоимости чистых активов
2. Особенности оценки бизнеса в процессе реструктуризации предприятия
3. Особенности оценки бизнеса кредитной организации
4. Особенности оценки бизнеса небанковских финансовых институтов.
5. Особенности оценки бизнеса строительной организации
6. Особенности оценки объектов промышленной собственности.
7. Особенности оценки предприятий в процедуре банкротства
8. Особенности оценки предприятий в целях антикризисного управления
9. Особенности оценки различных по величине и уровню контроля пакетов акций
10. Особенности оценки стоимости долговых обязательств российских компаний

*Тема 8. Затратный (имущественный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Особенности оценки стоимости инвестиционных проектов.
2. Особенности оценки стоимости предприятий добывающей промышленности.
3. Особенности оценки стоимости предприятия в процедурах несостоятельности (банкротства) на примере .....
4. Особенности оценки страховой стоимости объектов собственности.

*Тема 11. Премии и скидки за размер пакета и ликвидность.*

1. Оценка бизнеса для целей реструктуризации на примере
2. Оценка бизнеса методом компании-аналога.
3. Оценка дебиторской задолженности предприятия
4. Оценка дебиторской задолженности предприятия на примере .....
5. Оценка залоговой стоимости имущества предприятия.
6. Оценка земельного участка в составе имущественного комплекса предприятия
7. Оценка и управление стоимостью бизнеса на примере ...
8. Оценка инвестиционной стоимости бизнеса
9. Оценка недвижимости для целей налогообложения.
10. Оценка объектов недвижимости при ипотечном кредитовании.

11. Оценка обыкновенных акций предприятия в целях слияния (присоединения) на примере .....
12. Оценка обыкновенных акций российских компаний
13. Оценка прав интеллектуальной собственности на различных стадиях инвестиционного проекта.
14. Оценка предприятий малого бизнеса.

*Тема 12. Согласование результатов оценки.*

1. Оценка рыночной стоимости предприятия (бизнеса) с использованием модели Блэка-Шоулза на примере ....
2. Оценка рыночной стоимости предприятия (бизнеса) с использованием модели Эдвардса-Бэлла-Ольсона на примере ....
3. Оценка рыночной стоимости предприятия на примере
4. Оценка сопоставимости компании. Роль и методы финансового анализа в определении критериев сопоставимости.
5. Оценка стоимости 100 % доли уставного капитала предприятия.
6. Оценка стоимости акций предприятия для целей передачи в залог.
7. Оценка стоимости бизнеса инвестиционного фонда на примере ...
8. Оценка стоимости бизнеса страховой организации на примере
9. Оценка стоимости инвестиционного проекта.
10. Оценка стоимости контрольного/неконтрольного пакета акций АО.

***Шкала оценивания:*** 6 балльная

***Критерии оценивания:***

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, при этом убедительно и аргументированно изложена собственная позиция автора по рассматриваемому вопросу; структура доклада логична; изучено большое количество актуальных источников, грамотно сделаны ссылки на источники; самостоятельно подобран яркий иллюстративный материал; сделан обоснованный убедительный вывод.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, сделана попытка самостоятельного осмысления темы; структура доклада логична; сделан обоснованный вывод; имеют место незначительные недочеты в содержании доклада.

**2-1 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта неполно и (или) в изложении темы имеются недочеты и ошибки; структура доклада логична; приведены общие примеры; вывод сделан, но имеет признаки неполноты и неточности; имеются замечания к содержанию доклада.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если тема доклада не раскрыта и (или) в изложении темы имеются грубые ошибки; материал не структурирован, излагается непоследовательно и сбивчиво; не

приведены примеры или приведены неверные примеры; отсутствует вывод или вывод расплывчат и неконкретен.

### **1.3 ВОПРОСЫ ДЛЯ ДИСКУССИИ**

*Тема 1. Понятие, цели и принципы оценки предприятия (бизнеса).*

1. Методы оценки имущества фирмы (на примере конкретного актива);
2. Особенности финансового анализа при оценке бизнеса;
3. Оценка бизнеса как имущества фирмы;
4. Оценка фирмы: подходы на основе стоимости привлечения капитала и скорректированной приведенной стоимости;
5. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (на примере);
6. Оценка машин и оборудования (на примере);
7. Оценка объектов недвижимости (на примере);
8. Оценка степени риска и расчет ставки дисконтирования в оценке бизнеса;

*Тема 9. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Модель дисконтирования дивидендов;
2. Модель свободных денежных потоков на собственный капитал;
3. Анализ и оценка денежного потока;
4. Мультипликаторы прибыли и балансовой стоимости;
5. Мультипликаторы выручки и специфические секторные мультипликаторы;
6. Особенности оценки кредитных организаций и банков;
7. Особенности оценки фирм с отрицательной прибылью;
8. Особенности оценки молодых начинающих фирм в условиях неопределенности;
9. Особенности оценки фирм на разных стадиях жизненного цикла (эксплеренты, виоленты, пациенты, леталенты);
10. Особенности оценки фирм в зависимости от специфики бизнеса (на примере);
11. Особенности оценки собственного капитала фирм с высоким рычагом;
12. Увеличение стоимости бизнеса: границы оценки дисконтированных денежных потоков;
13. Особенности оценки малых частных фирм.

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том

числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**2-1 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

## **1.4 ДЕЛОВАЯ ИГРА**

*Тема 1. Понятие, цели и принципы оценки предприятия (бизнеса).*

Государственная поддержка молодежного предпринимательства.

Молодые предприниматели являются активными участниками предпринимательской деятельности, которые способны быстро реагировать на любые изменения в жизни. Они легче адаптируются к негативным факторам экономики. Также, предпринимательство среди молодежи способствует решению социально-экономических проблем. Это и создание новых рабочих мест, и сокращение уровня безработицы в целом, а также подготовка квалифицированных кадров. Такое расширение возможностей и усиление влияния молодежного

предпринимательства привело к тому, что его потенциал необходимо использовать и уделять ему больше внимания.

Согласно проведенному студентами Финансового университета опрос среди молодых людей в возрасте от 18 до 30 лет показал, (85,7 %) из числа опрошенных заявили, что хотели бы заняться предпринимательской деятельностью, но они видят серьезные препятствия на пути к своей цели. В качестве самого распространенного барьера опрашиваемые называли отсутствие стартового капитала, опыта или знаний в той или иной сфере и не могут решиться заняться предпринимательской деятельностью из-за страхов и личных барьеров.

Но все же, если бы они смогли преодолеть трудности и все-таки открыли бы свой бизнес, заниматься они предпочли бы торговой деятельностью и оказанием услуг, при этом наиболее привлекательными среди молодых людей являются следующие направления предпринимательства:

- торговое и посредническое - 62,9 %
- маркетинговое - 37,1 %
- банковское дело - 28,6 %

Таким образом можно сделать вывод, что одной из важнейших проблем сегодняшнего молодежного предпринимательства является отсутствие комплексного подхода и координации деятельности органов государственной власти, которые отвечают за развитие предпринимательства среди молодежи. Также 71,4% опрошенных заявили, что не взяли бы кредит для открытия собственного дела.

В постановлении от 8 июня 2016 года №510 государственная программа

«Экономическое развитие и инновационная экономика» отражено содействие развитию молодежного предпринимательства. Оно предусматривает предоставление субсидий из федерального бюджета субъектам Федерации на софинансирование расходных обязательств регионов на эти цели. А уже распоряжение от 9 июля 2016 года №1458-р предполагает распределение средств в объеме 229,5 млн рублей между бюджетами 53 субъектов Федерации. *В 2017 году правительство выделяет на поддержку малого, среднего и молодежного предпринимательства 7,5 млрд. рублей. Московских предпринимателей оставили на этот раз без государственных субсидий, а питерским обещают почти 60 млн. рублей.*

Премьер-министр Дмитрий Медведев подписал распоряжение, согласно которому в 2017 году в рамках госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» предприниматели смогут получить государственную поддержку на 7,5 млрд. рублей. Эту сумму распределяют между 82 субъектами РФ.

*Три региона не получают средств государственной поддержки:*

- Москва;
- Сахалинская область;
- Чукотский автономный округ.

*Больше всего бюджетных средств получит:*

- Брянская область – 345 млн. рублей;
- Пензенская область - 285 млн. рублей;
- Дагестан – почти 266 млн. рублей.



На этом фоне субсидии субъектам малого, среднего и молодежного предпринимательства Санкт-Петербурга выглядят скромно: им дадут 60 млн. рублей. Впрочем, это не самая маленькая сумма.

*Меньше всего получают:*

- Ингушетия - 9 млн. рублей;
- Амурская область – примерно 5,5 млн. рублей;
- Северная Осетия – 3 млн. рублей.

Как уточняет пресс-служба правительства, предоставленные субсидии разрешат использовать на:

- ✓ оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
- ✓ софинансирование капитальных вложений в объекты региональной и (или) муниципальной собственности;
- ✓ содействие развитию молодежного предпринимательства;
- ✓ организацию предоставления услуг по принципу одного окна в целях создания, развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Принятое решение будет способствовать увеличению капитализации государственных программ субъектов Федерации и (или) муниципальных программ, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства. Это позволит расширить круг субъектов малого и среднего бизнеса, которым будет оказана финансовая поддержка.

Молодые предприниматели Сахалинской области вышли с предложением к правительству, чтобы в 2018 году войти в состав регионов, получающих государственной поддержки.

**Задание:**

Составьте обоснование данного решения.

*Тема 5. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

Подсобрав немного денег, около 4 000 долларов, студенты-организаторы зарегистрировали свой бизнес: интернет магазин. Купили первые самые необходимые вещи, такие как кассовый аппарат, первый товар для заказа, и, конечно же, арендовали квартиру. Первым проданным товаром стал Fujitsu-Siemens, который через три недели после открытия был наконец- то ПРОДАН.

Первое время ребята делали все сами: Попов занимался финансовой стороной бизнеса - составлением и ведением отчетности, договорами и расчетами с производителями; Петров развозил заказы и вел техническую сторону сайта - обработку заказов и приведение их в исполнение.

На то время сайты имели ограниченный фильтр по критериям выбора товара. Петров для удобства поиска разработал фильтр товара по десяткам критериев: по цене, диагонали экрана, количеству портов, объему жесткого диска, цвету, производителю, объему оперативной памяти и т.д. Это отличие от других сайтов привлекло клиентов, и он стал набирать популярность среди потребителей.

Через год сайт получил годовую выручку в размере 500 тыс. долларов, и состояние молодых людей пошло стремительно вверх: год спустя - 2 млн. долларов, еще через год - 5 млн. долларов, еще через год - 11 млн. долларов. В течение нескольких лет своим трудом, настойчивостью и умом студенты превращались в успешных бизнесменов. Всего лишь за какие-то 4 года сайт занял 10% рынка по продаже ноутбуков.

Но мир тоже не стоял на месте, и интернет-магазины также развивались. Кроме того, крупные сети магазинов, вроде «Эльдорадо», делали конкуренцию все жестче, и прибыль за один ноутбук начала уменьшаться с 8% до 5%. При средней стоимости ноутбука в 2 тыс. долларов прибыль составляла 150 долларов, а при данной ситуации упала до 100 долларов, что заметно повлияло на годовые доходы «Utaneat».

В период мирового кризиса резко упал спрос на технику. К тому моменту компания «Utaneat» открыла у себя предложение получения товарного кредита на срок в 12 дней. Вернуть товарный кредит своих клиентов за счет новых заказов не получалось. Пришлось прибегнуть к вынужденной мере - сокращать штат работников, который к тому времени уже был, и просить отсрочку платежа по кредитам банковских учреждений. Чтобы хоть как-нибудь поднять выручку, они снизили цены - спрос возрос, но бизнес пошел в убыток. В данной ситуации мог помочь только инвестор. Но в период кризиса найти инвестора было почти нереально. Проведя прогнозный анализ, экономисты инвесторов пришли к выводу о 70% банкротстве компании

«Utaneat» и отсутствии прибыльности вложения в нее. Чтобы помочь своей компании, Петров, «тряхнув стариной», начал писать программы на заказ, только на этот раз брал исключительно крупные заказы.

В Москве стали происходить встречи начинающих предпринимателей под руководством Ульви Касимова, создателя компании «IQ Group», инвестирующих в интернет-проекты. Петров и Попов представили свои идеи о создании сайта, который продавал заказы на поставку товара другим магазинам, что не несет кредитных рисков и взамен позволяет получать неплохие деньги. Касимова это заинтересовало, и он купил 51% компании

«Utaneat».

После того как Попов построил платформу на базе «Utaneat», клиенты начали видеть цены на ноутбуки и другую бытовую и электронную технику других компаний. За размещение и получение данного заказа партнеры платили «Utaneat» комиссию в размере от 1-3% от цены ноутбука и до 50% - для аксессуаров. Компании не приходилось тратить уйму времени на поиск компаний - они сами их находили. Таким образом, получалась двойная экономия.

#### **Задание:**

- 1) Предложите направления развития предприятий в сети интернет в настоящее время.
- 2) Перечислите основные риски открытия интернет магазинов.
- 3) Какие варианты управления и маркетинговые стратегии были использованы основателями данного бизнеса?
- 4) Какие основные сложности сложились у создателей, и как их удалось

им преодолеть?

5) Определите ориентировочную сумму для реализации сайта в настоящее время.

### Тема 6. Доходный подход к оценке стоимости бизнеса.

#### Бизнес-план салона красоты «Beauty Style»

На сегодняшний день бизнес в индустрии красоты является перспективным и доходным. При среднем уровне конкуренции спрос на данные услуги достаточно стабилен практически в любом ценовом сегменте.

Основываясь на статистических данных, иллюстрирующих развитие отрасли, и результатах маркетингового исследования, был сделан вывод, что наиболее оптимальным является открытие салонного бизнеса в среднем ценовом сегменте.

ООО «Beauty Style» предполагает открыть в г. Сочи салон красоты среднего уровня под одноименной торговой маркой.

Салон будет предлагать расширенный перечень услуг:

- парикмахерские услуги (женский и мужской зал);
- маникюр и педикюр (классический уход; наращивание ногтей, аппаратный, SPA);
- косметологические услуги (уход за кожей лица; эпиляция);
- косметические услуги (уход за бровями и ресницами; макияж);
- массаж (уход за кожей тела, антицеллюлитный массаж).

#### Задание 1:

Используя приведенную ниже информацию, а также методику составления бизнес-плана, изложенную в главе 5 учебника и практикума

«Основы функционирования малого бизнеса», рассчитайте производственную программу бизнес-плана салона красоты «Beauty Style» в первый год работы.

Для определения целевой аудитории салона красоты было проведено исследование, которое состояло в опросе жителей г. Сочи. Выборка для исследования составила 495 человек, осуществлялась методом случайного отбора. Представим анализ полученных результатов (рисунки 1-2).

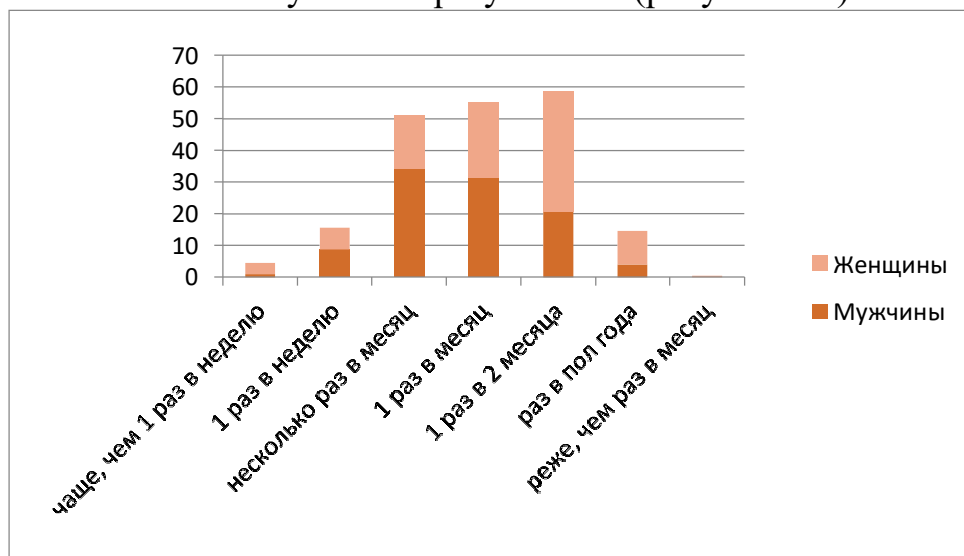


Рисунок 1. Частота посещения салонов красоты, %

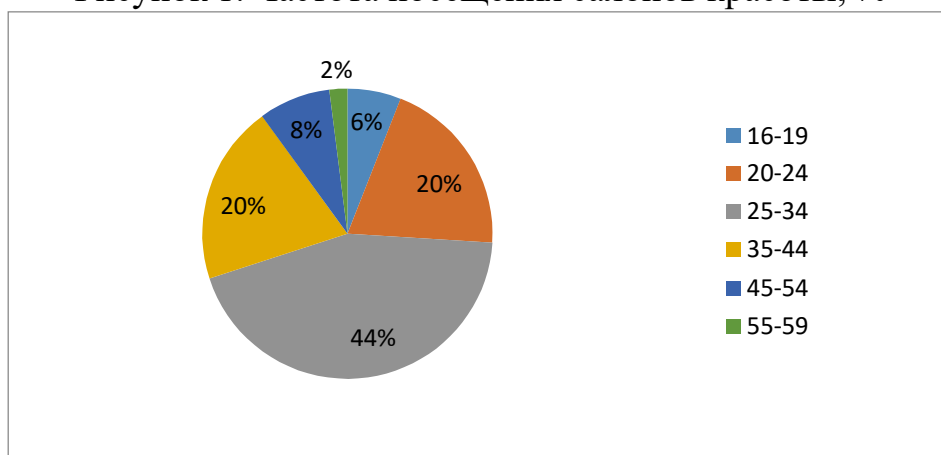


Рисунок 2. Распределение населения по возрастным группам, пользующихся услугами салонов красоты

Целевой аудиторией будут являться жители Центрального района г. Сочи (преимущественно женщины) со средним и выше среднего достатком. Опираясь на вышеприведенные исследования, выбор обусловлен тем, что численность населения Центрального района г. Сочи, по статистическим данным, составляет порядка 70 500 человек, из них 56% населения имеют средний доход и могут являться потенциальными клиентами салона.

Количество предприятий, предлагающих аналогичные услуги в Центральном районе г. Сочи достаточно велико, поэтому на начальном этапе будет актуальным определить предполагаемый ареал обслуживания салона красоты. Выбирая территорию, ключевыми аспектами являются развитая инфраструктура, удобное местоположение, плотность населения и отсутствие прямых конкурентов.

В данном ареале обслуживания насчитывается порядка 110 жилых домов, следовательно, численность населения в ареале обслуживания составляет около 20000 человек, которые могут являться потенциальными клиентами салона красоты.

Также следует отметить, что в выбранном ареале функционируют 3 предприятия-конкурента: парикмахерская «Версаль», парикмахерская «Времена года», салон-парикмахерская «Эффект-стайл».

Дальнейшее исследование потенциальных клиентов показало, что:

1) услугами салонов красоты вообще не пользуются по различным причинам – 24% населения;

2) услугами конкурентов стойко будут продолжать пользоваться 45% населения;

3) исходящий миграционный поток – 42%, из них выявили стойкое желание продолжать пользоваться услугами за пределами ареала обслуживания создаваемого салона – 30%;

4) входящий миграционный поток – 55%, из них 10% изъявили желание пользоваться услугами в выбранном ареале.

На следующем этапе маркетингового исследования были определены потребительские предпочтения в пользовании услугами.

Следует отметить, что услуги салонов красоты имеют разный уровень востребованности (рисунок 3).

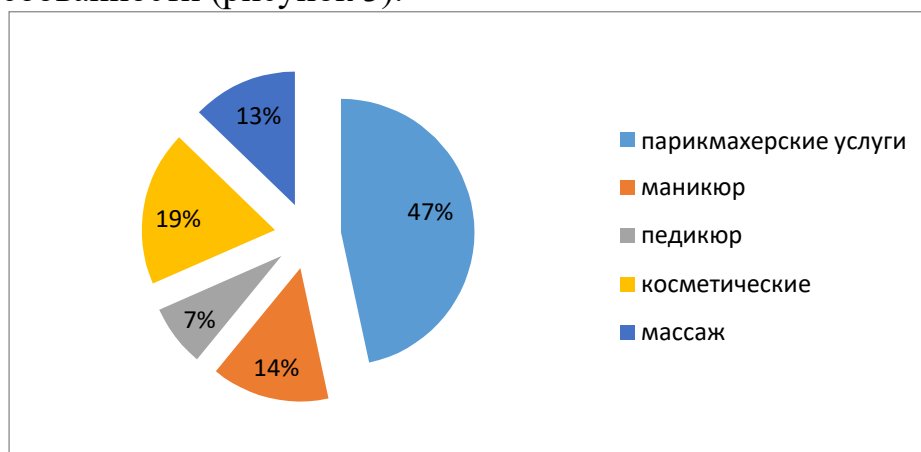


Рисунок 3. Уровень востребованности услуг, предоставляемых салонами красоты

Более подробный анализ привел к следующим результатам.

- Стрижка – 33% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2 месяца.
- Химическая завивка/выпрямление – 6% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в полгода.
- Вечерняя (свадебная) прическа – 3% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в полгода.
- Окрашивание волос – 14% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2,4 месяца.
- Уход за волосами – 5% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 4 месяца.
- Маникюр классический – 14% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2 месяца.
- Нарращивание ногтей – 5% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2,4 месяца.
- Парафинотерапия – 3% потенциальных потребителей с периодичностью 1 в год.
- Педикюр классический 7% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 3 месяца.
- Уход за лицом – 13% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 3 месяца.
- Коррекция и окраска бровей – 7% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 1,5 месяца.
- Эпиляция – 5% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в 2 месяца.
- Массаж – 17% потенциальных потребителей с периодичностью 1 раз в полгода.



Стрижка														
Химическая завивка														
Вечерняя, свадебная прическа														
Окрашивание														
Уход за волосами														
Маникюр классический														
Наращивание ногтей														
Парафинотерапия														
Педикюр классический														
Уход за лицом														
Коррекция и окраска бровей														
Эпиляция														
Массаж														

Планируемые цены на услуги салона красоты приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Планируемые цены на услуги салона красоты «Beauty Style»

Виды услуг	Цена, руб.
Стрижка	700
Химическая завивка/выпрямление	1 200
Вечерняя, свадебная прическа	1 100
Окрашивание	1 300
Уход за волосами	2 300
Маникюр классический	750
Наращивание ногтей	1 600
Парафинотерапия	400
Педикюр классический	1 000
Уход за лицом	1 200
Коррекция и окраска бровей	400
Эпиляция	790
Массаж	800

*Рекомендация 3.* Производственную программу салона красоты в стоимостном выражении рекомендуется оформить в соответствии с таблицей 4.

Таблица 4 – Производственная программа салона красоты «Beauty Style» в стоимостном выражении

Виды услуг	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Итого
------------	---	----	-----	----	---	----	-----	------	----	---	----	-----	-------

Стрижка														
Химическая завивка														
Вечерняя, свадебная прическа														
Окрашивание														
Уход за волосами														
Маникюр классический														
Наращивание ногтей														
Парафинотерапия														
Педикюр классический														
Уход за лицом														
Коррекция и окраска бровей														
Эпиляция														
Массаж														
Итого														

### Задание 2:

Сделайте общий вывод относительно оптимальности запланированной производственной программы салона красоты «Beauty Style» в первый год работы:

- 1) Правильно ли выбран целевой сегмент?
- 2) Все ли характеристики учтены?
- 3) Насколько широк ассортимент салона?
- 4) Как можно «сгладить» сезонные колебания спроса на услуги?
- 5) Соответствуют ли запланированные цены заявленному уровню салона? Насколько оправданным было бы некоторое снижение цен на этапе вхождения на рынок?
- 6) Обеспечит ли запланированный объем выручки нормальную рентабельность продаж? При каких условиях?
- 7) Какие еще параметры следует изменить в целях оптимизации производственной программы салона?

*Тема 9. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

Эффективность экономического механизма Санатория «С».

Санаторий «С» расположен на берегу реки, приблизительно в 150 км от Москвы. Ранее в санаторий направлялись на отдых и лечение госслужащие высших эшелонов и успешные представители бизнеса, в связи с чем внутренний дизайн и интерьер санатория «С» выполнены с должной роскошью. В 2002 году санаторий был приватизирован и перешел в частные руки. Контингент отдыхающих сохранялся прежним, и долго время составлял 75% от прежнего количества. Однако,



потеряв прямые связи с постоянными клиентами, учреждение перестало обеспечивать себе полную заполняемость номерного фонда. Новые владельцы бизнеса сконцентрировались на развлекательной составляющей выездного отдыха: был обустроен красивый ресторан, организованы площадки для выезда на природу, предложены короткие туры. В 2014 году владельцы начали капитальный ремонт, затянувшийся по причинам наступившего кризиса. Данная ситуация обострилась тем, что под строительство и капитальный ремонт санатория был взят кредит, невозможность погашения которого привела к передаче санатория банку-кредитору. Все эти факторы сказались неблагоприятно на потоке клиентов и доходности, которая в 2015 году стремилась к нулевой отметке.

Одним из преимуществ санатория можно было бы назвать его расположение – курортная зона в живописном Мещерском крае (сосновый бор и несудоходная река граничат с территорией санатория). Однако, здесь же, по соседству расположены еще три подобных санатория общего профиля. В то же время, для среднестатистического потенциального клиента, стоимость отдыха в санатории достаточно высока: цена размещения в стандартном номере в 2015 году составляла 2700 руб. в сутки. И при выборе места отдыха потенциальные клиенты предпочитали покупать зарубежные путевки на море. Тенденции развития санаторно-курортного отдыха свидетельствовали, что примерно 40% туристов, путешествующих в целях получения медицинского обслуживания, ищут более прогрессивные технологии, а 32%

— лучшую систему здравоохранения. Почти 15% стремятся найти более оперативные методы лечения, и только для 9% из них основной задачей становится поиск наименее дорогих медицинских услуг.

У санатория есть все необходимые лицензии на осуществление различных видов санаторной и медицинской деятельности. В то же время, санаторий не заявляет о выраженном и передовом медицинском профиле, несмотря на то, что этими конкурентными преимуществами пользуются ближайшие аналогичные учреждения.

Для усиления медицинского профиля необходимо приобретение дополнительного оборудования, стоимость которого составляет: 400 – 540 тыс. руб. для «выравнивания» уровня по направлению заболеваний сердечно-сосудистой системы; 1,5-2 млн руб. для инновационной методики лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата.

Анализ структуры продаж санатория показал, что преимущественно путевки в приобретались жителями Москвы и МО – около 40%, жители Рязани и Рязанской области – около 30%, прочие отдыхающие приезжали из Тульской, Тамбовской и Липецкой областей. Доля других регионов была незначительной. Средняя продолжительность отдыха составила 1-4 дня и 8-14 дней составляла по 40%, на 4-7 дней – 17%, 15-21 день – всего 3%. При этом более 43% путевок приобретались постояльцам санатория (преимущественно пенсионерам) их родственниками. Примерно 30% отдыхающих приобретали путевки для себя, 18% - составляли организации, чуть более 6% - турагентства. Коэффициент загрузки по году, в среднем, составил около 0,53 (лучший отраслевой показатель 0,91 демонстрировали санатории Кавказских минеральных вод в «докризисные» времена) и только в августе 2015 года загрузка номерного фонда в среднем составила 69%.

В связи с небольшим номерным фондом обеспечить хорошие экономические показатели за счет массового (и недорогого) потока отдыхающих представляется весьма затруднительным. С точки зрения экономики, предприятия этой сферы с небольшим номерным фондом окупаются гораздо сложнее. К тому же, в структуре расходов санатория доля постоянных издержек довольно высока и составляет около 80%, при этом более половины из них – это расходы на оплату труда обслуживающего и медицинского персонала. Кроме того, санаторий имеет свой автопарк и гаражное депо на четыре бокса и несет немалые расходы на содержание автотранспорта.

**Задание:**

1) Предложите бизнес-план развития санатория в краткосрочной перспективе, определите миссию и стратегию развития организации.

2) Дайте оценку возможности привлечения дополнительных источников финансирования.

3) Проведите анализ текущей деятельности санатория, предложите оптимальный вариант решения проблемы.

*Тема 13. Выведение итоговой величины стоимости предприятия (бизнеса).  
Отчет об оценке стоимости предприятия (бизнеса)*

**Формирование системы оплаты труда в малом бизнесе по предоставлению  
стоматологических услуг населению**

ООО «Александрия» – одно из первых в Архангельской области частных медицинских учреждений, где оказывается стоматологическая помощь по терапевтической, хирургической и ортопедической стоматологии. Сегодня это 4 стоматологических центра, где работают высококвалифицированные доктора. Начиналась деятельность в 1988 году, в качестве индивидуального предприятия, в частности оказывалась стоматологическая помощь по зубопротезированию. В 2000 году был создан стоматологический центр, в котором работали три врача (стоматолог-терапевт, стоматолог-хирург, стоматолог-ортопед). В 2001 году был открыт второй стоматологический центр. В 2004 г. на базе имеющихся стоматологических центров и собственной зуботехнической лаборатории, было образовано общество с ограниченной ответственностью «Александрия». Компания зарегистрирована 16 июля 2004 года в Межрайонной инспекции Министерства Российской Федерации по налогам и сборам № 3 по Архангельской области и Ненецкому автономному округу.

**Основной вид деятельности:**

- здравоохранение и предоставление социальных услуг;
- стоматологическая практика. Дополнительные направления:
- деятельность вспомогательного стоматологического персонала.

**Стоматологическая клиника «Александрия» оказывает следующие виды услуг:**

- терапевтические услуги: профилактика кариеса и лечение всех его форм, эстетическое восстановление зубов, профессиональное отбеливание зубов система «ZOOM»;
- ортопедические услуги: диагностика и лечение функционального нарушения зубо-челюстной системы; замещение утраченных и разрушенных зубов съемных и несъемных конструкций протезов; металлокерамика;

- хирургические услуги: простое и сложное удаление зубов.

Все стоматологические центры оснащены новейшей аппаратурой, внедрены и применяются современные методы лечения и протезирования зубов, используя последнее поколение материалов.

В собственной лаборатории работают опытные зубные техники, выполняющие все виды работ по зубопротезированию, имеющие современную аппаратуру.

Безопасность пациентов является главным критерием работы клиники. В клинике действуют программы защиты пациента АнтиСпид, Антигепатит- это целый комплекс мероприятий, включающий использование специального оборудования, стерильную упаковку, расходные материалы и особые методы работы.

В настоящее время в ООО «Александрия» работает 28 человек, в том числе 10 докторов.

Во главе стоматологической клиники «Александрия» стоит директор. Он решает самостоятельно все вопросы деятельности клиники, организует всю работу предприятия и несет ответственность за его состояние и деятельность. Он заключает договора, в том числе по найму работников, издает приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками клиники.

Директор стоматологической клиники целенаправленно проводит мероприятия, по повышению удовлетворенности персонала работой на предприятии, используя разнообразные методы мотивации работников труда

– материальное стимулирование, обеспечение социальными благами, поощрения за успехи и достижения. Другой стороной работы с человеческими ресурсами является повышение трудовой активности работников предприятия, удаление с производства малоэффективных работников, характеризующихся низкой отдачей на единицу затраченных на них средств.

Заработная плата на анализируемом предприятии зависит от уровня заработка специалистов аналогичных предприятий, степени квалификации персонала.

Для привлечения высококвалифицированных специалистов, руководителями предприятия ООО «Александрия» учитывается, что заработная плата должна быть выше среднего уровня, поэтому заработная плата сотрудников действительно выше среднего уровня заработной платы на подобных предприятиях.

Как и на любом предприятии, основное внимание уделяется квалификации работников, их мотивации и трудоспособности. Предпочтение отдается людям, имеющим высшее образование, а также опыт работы в данной сфере деятельности.

Специфика премирования работников предприятия предусматривается Положением «О премировании работников ООО «Александрия» за производственные результаты, достигнутые в процессе хозяйственной деятельности предприятия по итогам месяца».

Фонд заработной платы приведен в таблице 1, он планируется и утверждается руководителем учреждения.

Таблица 1 – Фонд заработной платы ООО «Александрия» за 2015 – 2016 гг. (руб.)

Категории работников	Показатели, руб.	
	2015 г.	2016 г.
Администрация	2 662 872,84	5 316 602,64
Коммерческий отдел	1 384 896,84	1 890 843,84

Врачи-стоматологи	16 242 514,32	16 189 664,76
Медсестры	2 498 278,08	2 263 251,00
Бухгалтерия	5 680 108,32	7 420 309,68
Отдел по управлению персоналом	1 260 669,24	1 625 817,36
Технический персонал	222 306,00	282 828,00
Фонд оплаты, всего	29 951 645,64	34 989 317,28

В таблице 2 приведена динамика стимулирующих выплат в ООО «Александрия».

Таблица 2 – Динамика стимулирующих выплат в ООО «Александрия» за 2015 – 2016 гг. (руб.)

Показатели	2015 г.	2016 г.
Фонд оплаты, всего	29 951 645,64	34 989 317,28
Стимулирующие выплаты	4 204 500,00	4 037 898,72
Оплата за выслугу лет	2 739 086,52	2 357 509,44
Доплата	168 000,00	110 117,64

**Задание:**

1) Охарактеризуйте форму оплаты труда, которая применяется в ООО «Александрия».

2) Проведите анализ фонда заработной платы в ООО «Александрия» по данным таблицы 8.1. Для анализа рассчитайте отклонение показателей 2016 года от 2015 года, темпы роста фонда заработной платы, в том числе по отдельным категориям работников, сделайте выводы.

3) Определите структуру фонда оплаты труда и проведите ее анализ.

4) Проведите анализ стимулирующих выплат в ООО «Александрия».

5) Оцените, насколько система премирования в ООО «Александрия» соответствует Положению об оплате труда ООО «Александрия», где определено, что стимулирующие выплаты должны составлять не менее 30% от фонда заработной платы сотрудников.

6) Какие меры по совершенствованию системы премирования Вы можете сформулировать для ООО «Александрия»? Укажите мотивационные и организационные аспекты совершенствования системы премирования.

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в деловой игре и полностью справляется с порученной ему ролью, выполняя требуемые от него трудовые действия и проявляя способность применять на практике необходимые для этого знания, умения и навыки; легко откликается на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; свободно и эффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе

игры, выполнены точно и правильно; при обсуждении результатов игры демонстрирует способность к профессиональной саморефлексии.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он хорошо ориентируется в искусственно созданной «профессиональной» ситуации, при выполнении своей роли демонстрирует активность и готовность выполнять необходимые трудовые действия, допуская отдельные недочеты; адекватно реагирует на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; старается «профессионально» взаимодействовать с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с небольшими недочетами; при обсуждении результатов игры проявляет критичность по отношению к самому себе.

**2-1 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он нуждается в посторонней помощи при выполнении трудовых действий, выполняя доверенную ему роль в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует неполноту собственных знаний, вследствие чего пассивен и испытывает затруднения при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; неуверенно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с ошибками; при обсуждении результатов игры пассивен, внешнюю оценку предпочитает самооценке.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не справился с выполнением трудовых действий, необходимых по доставшейся ему роли в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует отсутствие элементарных знаний, вследствие чего пассивен и теряется при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; вынужденно и неэффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, не выполнены или выполнены с грубыми ошибками; при обсуждении результатов игры не способен дать адекватную профессиональную оценку своим действиям.

## **1.5 КЕЙС-ЗАДАЧИ**

### *Тема 2. Стандартизация и регулирование оценочной деятельности.*

Развитие малого бизнеса в России и за рубежом на современном этапе.

История российского предпринимательства свидетельствует о том, что его расцвет и практическое забвение обусловлено отношением государственных органов управления к частной собственности. Так Ф. Энгельс в публикации «Происхождение семьи, частной собственности и государства» дал научное обоснование не только частной собственности, но и роли государства в процессе его развития. В этом отношении в России 20-х годов прошлого века около пятой

части промышленной продукции и порядка 45-70% розничной и оптовой торговли приходилось на малый бизнес частного сектора экономики, но в уже 1928 г. страна перешла на социалистический путь развития, который характеризовался плановостью в экономике, и частнособственническая форма экономических отношений перестала существовать. Однако современный этап функционирования экономики рыночно – инновационный демонстрирует активность малого предпринимательства, обеспечивая существенный вклад в ВВП в развитых странах Европы и США до 70 - 80%, а в развивающихся - до 15 - 20%. Так ежегодный экспорт наукоемкой продукции США равен 700 млрд. долл., Германии – 530 млрд. долл., Японии – 410 млрд. долл. Объем мирового рынка инноваций составляет в настоящее время около 2 трлн. долл. При этом доля США равна 39%, Японии – 30%, Германии – 16%, России – около 0,3%.

**Задание:**

1) На основе данной информации, а также по официальным данным Росстата и Минэкономразвития сформулируйте ответ с обоснованием собственного мнения по уровню, темпам и качеству развития малого бизнеса в России на современном этапе.

2) Аргументируйте свою точку зрения по поводу отличий в развитии российского и зарубежного малого бизнеса.

*Тема 6. Доходный подход к оценке стоимости бизнеса.*

Перспективы развития малого бизнеса в спорте: Летариум – полеты наяву, а не во сне.

ООО «Летариум» является представителем малого бизнеса, осуществляющем деятельность в области парашютного спорта в Москве. Бизнес-идея заключается в том, чтобы научить людей парить в воздухе «как птица», точнее так, как это умеют и делают профессиональные парашютисты. Одним из создателей и реализации бизнес-идеи на практике стала Ольга Дежурко – опытный парашютист (количество прыжков 350), заместитель генерального директора. Запустить необычный проект помог город – с помощью ГБУ «Малый бизнес Москвы» организация получила субсидию 5 млн рублей на погашение лизинга. Дальше нашли площадку в Крылатском, заказали Аэротрубу у российского производителя. После сборки конструкции и подключения коммуникаций начались тестовые полёты, после чего проект ожил.

Стартовый этап бизнеса был сопряжен с разработкой и запуском сайта, набором персонала, обязательным требованием для которого был профессиональный уровень парашютистов, поскольку им придется работать, в том числе, с детьми старше 4 лет. Удалось сформировать команду аэротрубы «Летариум» из чемпионов по парашютному спорту, рекордсменов в различных дисциплинах и просто отличных ребят, которых объединяет любовь к небу, полетам и безграничной свободе. Дальше пошли в ход маркетинговые стратегии, реклама в интернете и соцсетях (*по материалам ГБУ «Малый бизнес Москвы»*).

**Задание 1:**

1) Перечислите перспективы, которые открываются перед ООО «Летариум», исходя из полученной информации, а также с учетом современных тенденций на рынке спортивно-досуговых услуг в Москве.

2) Определите и структурируйте традиционные проблемы малого бизнеса, с которыми могла бы столкнуться данная организация на Стартовом этапе.

3) Какие факты из описания ситуации и связанные с ними внешние факторы позволят реализовать в жизнь перспективы, а также избежать и/или снизить негативное влияние потенциальных проблем малого бизнеса?

4) Дайте рекомендации развития ООО "Летариум" с учетом современных тенденций в малом бизнесе

### *Тема 10. Сравнительный (рыночный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

#### Создание интернет магазина

Подсобрав немного денег, около 4 000 долларов, студенты-организаторы зарегистрировали свой бизнес: интернет магазин. Купили первые самые необходимые вещи, такие как кассовый аппарат, первый товар для заказа, и, конечно же, арендовали квартиру. Первым проданным товаром стал Fujitsu-Siemens, который через три недели после открытия был наконец- то ПРОДАН.

Первое время ребята делали все сами: Попов занимался финансовой стороной бизнеса - составлением и ведением отчетности, договорами и расчетами с производителями; Петров развозил заказы и вел техническую сторону сайта - обработку заказов и приведение их в исполнение.

На то время сайты имели ограниченный фильтр по критериям выбора товара. Петров для удобства поиска разработал фильтр товара по десяткам критериев: по цене, диагонали экрана, количеству портов, объему жесткого диска, цвету, производителю, объему оперативной памяти и т.д. Это отличие от других сайтов привлекло клиентов, и он стал набирать популярность среди потребителей.

Через год сайт получил годовую выручку в размере 500 тыс. долларов, и состояние молодых людей пошло стремительно вверх: год спустя - 2 млн. долларов, еще через год - 5 млн. долларов, еще через год - 11 млн. долларов. В течение нескольких лет своим трудом, настойчивостью и умом студенты превращались в успешных бизнесменов. Всего лишь за какие-то 4 года сайт занял 10% рынка по продаже ноутбуков.

Но мир тоже не стоял на месте, и интернет-магазины также развивались. Кроме того, крупные сети магазинов, вроде «Эльдорадо», делали конкуренцию все жестче, и прибыль за один ноутбук начала уменьшаться с 8% до 5%. При средней стоимости ноутбука в 2 тыс. долларов прибыль составляла 150 долларов, а при данной ситуации упала до 100 долларов, что заметно повлияло на годовые доходы «Utaneat».

В период мирового кризиса резко упал спрос на технику. К тому моменту компания «Utaneat» открыла у себя предложение получения товарного кредита на срок в 12 дней. Вернуть товарный кредит своих клиентов за счет новых заказов не получалось. Пришлось прибегнуть к вынужденной мере - сокращать штат работников, который к тому времени уже был, и просить отсрочку платежа по

кредитам банковских учреждений. Чтобы хоть как-нибудь поднять выручку, они снизили цены - спрос возрос, но бизнес пошел в убыток. В данной ситуации мог помочь только инвестор. Но в период кризиса найти инвестора было почти нереально. Проведя прогнозный анализ, экономисты инвесторов пришли к выводу о 70% банкротстве компании

«Utaneat» и отсутствии прибыльности вложения в нее. Чтобы помочь своей компании, Петров, «тряхнув стариной», начал писать программы на заказ, только на этот раз брал исключительно крупные заказы.

В Москве стали происходить встречи начинающих предпринимателей под руководством Ульви Касимова, создателя компании «IQ Group», инвестирующих в интернет-проекты. Петров и Попов представили свои идеи о создании сайта, который продавал заказы на поставку товара другим магазинам, что не несет кредитных рисков и взамен позволяет получать неплохие деньги. Касимова это заинтересовало, и он купил 51% компании

«Utaneat».

После того как Попов построил платформу на базе «Utaneat», клиенты начали видеть цены на ноутбуки и другую бытовую и электронную технику других компаний. За размещение и получение данного заказа партнеры платили «Utaneat» комиссию в размере от 1-3% от цены ноутбука и до 50% - для аксессуаров. Компании не приходилось тратить уйму времени на поиск компаний - они сами их находили. Таким образом, получалась двойная экономия.

**Задание:**

- 1) Предложите направления развития предприятий в сети интернет в настоящее время.
- 2) Перечислите основные риски открытия интернет магазинов.
- 3) Какие варианты управления и маркетинговые стратегии были использованы основателями данного бизнеса?

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).



**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

## **1.6 ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ**

*Тема 1. Понятие, цели и принципы оценки предприятия (бизнеса).*

1. В соответствии с Законом об оценочной деятельности в Российской Федерации под оценочной деятельностью понимается:

- а) деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости;
- б) деятельность объектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении субъектов оценки рыночной или иной стоимости;
- в) деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки остаточной или иной стоимости.

2. Федеральный стандарт оценки №1 содержит:

- а) цель оценки и виды стоимости;
- б) общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки;
- в) требования к отчету об оценке.

3. Какой принцип лежит в основе рыночного подхода?

- а) полезности;
- б) конкуренции;
- в) замещения.

4. Доходный подход в оценке стоимости предприятия:

- а) учитывает уровень развития технологий с учетом износа;
- б) учитывает будущие изменения доходов и расходов;
- в) базируется на реальных рыночных данных.

5. При оценке стоимости предприятия доходным подходом используются следующие методы:

- а) метод чистых активов;
- б) метод рынка капитала;
- в) метод капитализации.

6. Базовая формула затратного подхода при оценке стоимости предприятия имеет вид:

- а)  $СК = Ак - Об$ ;
- б)  $СК = Ак + Об$ ;
- в)  $СК = Об - Ак$ .

7. Основная особенность доходного подхода заключается в:

- а) учете износа объектов оценки;
- б) учете рыночной информации о сопоставимых объектах оценки;

в) учете изменения стоимости денег во времени.

8. Метод рынка капитала использует данные:

а) о ранее совершенных сделках с аналогичными объектами;

б) о текущих ценах акций;

в) о будущей стоимости активов.

9. При оценке стоимости земельных участков используются следующие методы оценки земли:

а) метод количественного анализа;

б) метод освобождения от роялти;

в) метод техники остатка для земли.

10. Последовательность применения метода сравнения продаж в оценке стоимости земельных участков включает:

а) сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, определение отличий и внесение поправок в цену сопоставимого объекта, согласование результатов и определение стоимости земельного участка;

б) определение отличий и внесение поправок в цену сопоставимого объекта, сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, согласование результатов и определение стоимости земельного участка;

в) сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, согласование результатов и определение стоимости земельного участка.

11. Износ оцениваемого объекта это:

а) частичная потеря полезных свойств;

б) потеря полезных свойств и снижение стоимости по любым причинам;

в) перенесение стоимости объекта на выпускаемую продукцию и оказываемые услуги.

12. Период прибыльного использования объекта, когда осуществляемые улучшения вносят вклад в стоимость компании – это:

а) экономический срок жизни;

б) физический срок жизни;

в) оставшийся срок экономической жизни.

13. Какой показатель рассчитывается как отношение чистого операционного дохода сопоставимого аналога к его продажной цене?

а) потенциальный валовой доход;

б) валовой рентный мультипликатор;

в) общий коэффициент капитализации.

14. При оценке стоимости земельных участков используются следующие методы оценки земли:

а) метод количественного анализа;

б) метод освобождения от роялти;

в) метод техники остатка для земли.

15. Последовательность применения метода сравнения продаж в оценке стоимости земельных участков включает:

а) сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, определение отличий и внесение поправок в цену сопоставимого объекта, согласование результатов и определение стоимости земельного участка;

б) определение отличий и внесение поправок в цену сопоставимого объекта, сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, согласование результатов и определение стоимости земельного участка;

в) сбор данных о недавних продажах и выявление сопоставимых объектов, согласование результатов и определение стоимости земельного участка.

16. Метод разбивки на компоненты заключается в том, что:

а) балансовая стоимость объекта умножается на индекс переоценки основных фондов;

б) стоимость выбранной единицы измерения объекта умножается на число единиц оцениваемого объекта;

в) суммируются поэлементные затрат на строительство объекта.

17. В оценке стоимости машин и оборудования под оценкой «россыпью» понимается:

а) оценка множества единиц оборудования;

б) оценка комплекса машин и оборудования;

в) оценка отдельно взятой машины или оборудования.

18. При оценке нематериальных активов не учитывается:

а) функциональный износ;

б) внешний износ;

в) физический износ.

19. Стоимость бизнеса (предприятия) для конкретного инвестора, основанная на его планах, называется:

а) стоимостью действующего предприятия;

б) инвестиционной стоимостью;

в) обоснованной рыночной стоимостью.

20. Данные, которые дают представление о деятельности оцениваемого объекта представляют собой:

а) внешнюю информацию;

б) информацию конкурентов;

в) внутреннюю информацию.

*Тема 9. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Вид стоимости, отраженной в балансе предприятия?

а) инвестиционная стоимость;

б) залоговая стоимость;

в) балансовая стоимость;

г) страховая стоимость.

2. Стоимость для конкретного лица или группы лиц при установленных данных лицом или группой лиц инвестиционных целях – это:

а) кадастровая стоимость;

б) балансовая стоимость;

в) инвестиционная стоимость;

г) рыночная стоимость.

3. Стоимость, предназначенная для целей налогообложения и других целей, определяемых законодательством, а также предполагающая выполнение оценки рыночной стоимости методами массовой оценки, представляет собой:

- а) кадастровую стоимость;
- б) балансовую стоимость;
- в) инвестиционную стоимость;
- г) рыночную стоимость.

4. Наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, – это:

- а) кадастровая стоимость;
- б) балансовая стоимость;
- в) инвестиционная стоимость;
- г) рыночная стоимость.

5. Ключевые факторы стоимости – это:

- а) рычаги, которые в дальнейшем могут быть использованы для управления и максимизации стоимости компании;
- б) механизмы увеличения какого-либо качества со временем;
- в) процесс экономических и социальных изменений.

6. В соответствии с подходом Дамодарана к управлению стоимостью компании не влияет на стоимость компании:

- а) снижение себестоимости;
- б) снижение эффективной налоговой ставки;
- в) дробление акций и дивидендов.

7. Риск непрогнозируемого изменения темпов роста цен – это:

- а) инфляционный риск;
- б) риск, связанный с изменением величины ставки процента;
- в) риск, связанный с изменением валютного курса.

8. В соответствии с подходом Коупленда, Муррина и Коллера к управлению стоимостью компании лежит следующее утверждение:

- а) стоимость чистых активов компании равна стоимости акционерного капитала, оцененного методом дисконтированных денежных потоков;
- б) стоимость чистых активов компании больше стоимости акционерного капитала, оцененного методом дисконтированных денежных потоков.

9. Определите верное утверждение:

- а) предприятие или бизнес, оцененное в один и тот же момент времени, но для разных целей, будет иметь одну и ту же стоимость;
- б) предприятие или бизнес, оцененное в один и тот же момент времени, но для разных целей, будет иметь различную стоимость; \*
- в) предприятие или бизнес, оцененное в разные моменты времени для одной и той же цели будет иметь одну и ту же стоимость.

10. Стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости материалов, которые он в себя включает, с учетом затрат на утилизацию объекта оценки это:

- а) полная стоимость замещения;

б) обоснованная рыночная стоимость;

в) утилизационная стоимость.

11. Перечислите основные факторы макроэкономического риска:

а) уровень оплаты труда;

б) уровень инфляции;

в) темпы прироста стоимости.

12. Ликвидационная стоимость объекта определяется по формуле:

а) Стоимость объекта = Валовая прибыль – Затраты на ликвидацию и распродажу;

б) Стоимость объекта = Валовая выручка от продажи объекта – Затраты на ликвидацию и распродажу;

в) Стоимость объекта = Валовая выручка – Износ объекта.

13. Метод отраслевых соотношений заключается в:

а) прямом сравнении оцениваемого предприятия с аналогичными, в отношении которых известна цена контрольного пакета или предприятия целиком;

б) определении рыночной стоимости предприятия на основе сопоставления финансовых показателей деятельности оцениваемого предприятия с предприятиями - аналогами отрасли;

в) определении ориентировочной стоимости предприятия с использованием соотношений или показателей, основанных на данных о продажах компаний по отраслям, отражающим их конкретную специфику.

14. В соответствии с подходом Уолша к управлению стоимости компании устойчивый рост стоимости достигается за счет баланса следующих показателей:

а) нераспределенная прибыль, оборотные активы и темп роста выручки;

б) чистая прибыль, дебиторская задолженность, темп роста себестоимости;

в) выручка, собственный капитал, темп роста прибыли.

15. Подход к оценке, основанный на расчете восстановительной стоимости за минусом обесценения, вызванного элементами износа представляет собой:

а) сравнительный подход;

б) доходный подход;

в) затратный подход.

16. Индексный метод заключается в том, что:

а) балансовая стоимость объекта умножается на индекс переоценки основных фондов;

б) стоимость выбранной единицы измерения объекта умножается на число единиц оцениваемого объекта;

в) суммируются поэлементные затраты на строительство объекта.

17. Денежный поток это:

а) чистая прибыль предприятия;

б) разница между притоком и оттоком денежных средств на предприятии;

в) разница между выручкой и себестоимостью продукции.

18. Валовой рентный мультипликатор рассчитывается как:

а) отношение потенциальной или действительной валовой выручки к продажной цене объекта;

б) отношение продажной цены объекта к потенциальной или действительной

валовой выручке;

в) отношение продажной цены объекта к действительной валовой выручке.

19. Политический риск – это:

а) угроза активам, вызванная политическими событиями;

б) риск непрогнозируемого изменения темпов роста цен;

в) риск, связанный с изменением валютного курса.

20. В соответствии с подходом Егерера к управлению стоимости компании устойчивый рост стоимости достигается за счет:

а) превышения денежного потока от дебиторской задолженности над денежным потоком от кредиторской задолженности;

б) превышения денежного потока от кредиторской задолженности над денежным потоком от дебиторской задолженности;

в) равенства денежного потока от дебиторской задолженности и денежного потока от кредиторской задолженности.

**Шкала оценивания:** 6 балльная

**Критерии оценивания:**

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 5-балльной шкале:

**6-5 баллов** соответствуют оценке «отлично»;

**4-3 баллов** – оценке «хорошо»;

**2-1 баллов** – оценке «удовлетворительно»;

**0 баллов и менее** – оценке «неудовлетворительно».

## **1.7 ВОПРОСЫ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОГО ОПРОСА**

*Тема 2. Стандартизация и регулирование оценочной деятельности.*

1. В каких целях осуществляется оценка бизнеса?

2. Каким федеральным законом руководствуются эксперты-оценщики?

3. В чем заключается основная специфика бизнеса как объекта оценки?

4. Что такое рыночная стоимость бизнеса?

5. Какую ответственность несет оценщик за результаты своей работы?

*Тема 5. Основные подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Перечислите методы оценки сравнительного подхода.

2. Что такое ценовой мультипликатор?

3. Дайте определение понятиям миноритарный и мажоритарный пакеты акций.

4. Что такое земельная арендная плата?
5. Какие критерии определяются при оценке инвестиционных проектов?

*Тема 8. Затратный (имущественный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Дайте характеристику сравнительного подхода к оценке бизнеса. Определите особенности сравнительного подхода к оценке бизнеса.
2. Определите содержание методов рынка капитала и сделок.
3. Определите содержание метода отраслевых соотношений.
4. Как производится оценка стоимости пакета акций?
5. Как производится оценка земельных участков?

*Тема 10. Сравнительный (рыночный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Перечислите методы оценки затратного подхода.
2. Какая базовая формула лежит в основе метода чистых активов?
3. Перечислите этапы оценки методом чистых активов.
4. Раскройте содержание затратного подхода к оценке стоимости бизнеса (предприятия). Укажите особенности затратного подхода к оценке бизнеса.
5. Раскройте содержание метода чистых активов.
6. Раскройте содержание метода ликвидационной стоимости.
7. Как производится оценка имущества предприятия: оценка машин и оборудования?
8. Как производится оценка имущества предприятия: оценка недвижимости?

*Тема 13. Выведение итоговой величины стоимости предприятия (бизнеса). Отчет об оценке стоимости предприятия (бизнеса).*

1. Перечислите методы оценки доходного подхода.
2. В какой последовательности проводится расчет денежного потока для собственного капитала и для всего инвестированного капитала?
3. Раскройте понятие ставки дисконтирования.
4. Какие модели расчета ставки дисконтирования вам известны?
5. В какой модели используется коэффициент  $\beta$ ?
6. Определите содержание доходного подхода к оценке стоимости бизнеса (предприятия). Обозначьте основные положения доходного подхода.
7. Определите содержание метода капитализации дохода.

## **1. ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

*Тема 8. Затратный (имущественный) подход к оценке стоимости бизнеса.*

1. Определите содержание метода дисконтирования денежных потоков.

2. Определите содержание метода дисконтирования денежных потоков: выбор модели денежного потока.

3. Определите содержание метода дисконтирования денежных потоков: опишите способ расчета величины стоимости в постпрогнозный период и реверсии. Опишите модель Гордона ее содержание и условия применения.

4. Определите содержание метода дисконтирования денежных потоков: опишите способ расчета текущей стоимости будущих денежных потоков и реверсии.

5. Назовите способы определения ставок дисконтирования.

6. Как происходит прогнозирование доходов в оценке бизнеса



## 2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

### 2.1 БАНК ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЙ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

#### 1. Вопросы в закрытой форме

1.1. Какие методы включает в себя доходный подход?

- а) метод рынка капитала и метод сделок
- б) метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации
- в) метод отраслевых коэффициентов и метод прямой капитализации
- г) метод стоимости чистых активов и метод ликвидационной стоимости

1.2. Как называется процесс, определяющий взаимосвязь будущего дохода и текущей стоимости оцениваемого объекта?

- а) цена купли-продажи
- б) балансовая стоимость
- в) оценка стоимости предприятия
- г) капитализация дохода

1.3. От чего зависит оценка бизнеса предприятия с позиции доходного подхода?

- а) от перспектив бизнеса оцениваемого предприятия
- б) от уровня инфляции
- в) от ставки дисконтирования
- г) от оценочного мультипликатора

1.4. Что является преимуществом метода капитализации доходного подхода?

- а) Простота и исключение ошибок в расчете
- б) Предприятие действует в стабильной экономике
- в) Оценка предприятия происходит в качественном виде
- г) Процесс обработки информации о стоимости купли-продажи происходит очень быстро

1.5. На чем основывается метод капитализации?

- а) на стоимости купли-продажи объекта
- б) на ретроспективных данных
- в) на опыте западных стран
- г) на ожидаемых доходах предприятия

1.6. Когда используется метод дисконтирования доходного подхода?

- а) Потоки доходов и расходов носят циклический характер
- б) Когда неизвестна стоимость внеоборотных активов предприятия
- в) Когда объект оценки строится или недавно построен
- г) При оценке зрелых предприятий

1.7. Укажите метод доходного подхода;

- а) метод рынка капитала;
- б) метод накопленных чистых активов;
- в) метод статистического моделирования стоимости;
- г) метод капитализации дохода.

1.8. Как называется делитель, который применяется для преобразования

величины прибыли или денежного потока за один период времени в показатель стоимости?

- а) ставка капитализации;
- б) ставка дисконтирования;
- в) норма возврата капитала;
- г) норма чистых активов.

1.9. Расчетная величина, за которую предполагается переход имущества из рук в руки на дату оценки в результате сделки между продавцом и покупателем, называется:

- а) специальной стоимостью;
- б) инвестиционной стоимостью;
- в) рыночной стоимостью;
- г) стоимостью воспроизводства.

1.10. С позиции какого подхода предприятие рассматривается больше не как имущественный комплекс, а как бизнес, дело, которое может приносить прибыль:

- а) затратный подход
- б) доходный подход
- в) сравнительный подход

1.11. Доходный подход представлен двумя основными методами оценки. Какими?

- а) метод дисконтирования денежных потоков
- б) метод ликвидационной стоимости
- в) метод капитализации доходов
- г) метод стоимости чистых активов
- д) нет правильных ответов

1.12. Для денежного потока для собственного капитала наиболее распространенными методами определения ставки дисконта является:

- а) метод ликвидационной стоимости
- б) метод стоимости чистых активов
- в) метод кумулятивного построения
- г) все ответы верны
- д) нет правильного ответа

1.13. Метод кумулятивного построения коэффициента капитализации – это ...

а) сумма ставки процента по кредиту и коэффициента фонда погашения  
б) прибавление к базовой безрисковой ставке процента поправки на различные виды риска

в) сравнение оцениваемого объекта с объектом аналогом

1.14. Метод прямой капитализации – это расчет ...

а) коэффициента капитализации, преобразующего будущий чистый доход в стоимость объекта

б) будущей стоимости аннуитета

в) будущей стоимости актива

1.15. Чистый операционный доход – это ...

а) потенциально валовый доход

б) эффективный валовый доход

в) рассчитанная устойчивая величина ожидаемого чистого дохода

1.16. Доходный подход – это ...

- а) метод оценки используемой для любой вещи
- б) метод оценки интеллектуальной собственности
- в) оценка жилой недвижимости

При методе дисконтирования денежных потоков производится ...

- а) определение эффективного валового дохода
- б) расчет срока выполнения инвестиционного проекта
- в) расчет потенциального валового дохода

1.18. Условно постоянные расходы при оценке недвижимости – это расходы,

...

- а) размер которых не зависит от степени загруженности объекта
- б) ежегодно отчисляемые в фонд замещения
- в) зависящие от степени загруженности объекта

1.19. Чистая текущая стоимость положительна, если ставка дисконтирования

...внутренней ставки дохода

- а) больше
- б) меньше
- в) средне

1.20. Для расчета ставки дисконтирования используется метод ...

- а) сложных процентов
- б) динамики роста цен на недвижимость
- в) продаж

1.21. «При составлении прогноза ставок дисконтирования или денежных потоков устанавливаются условные ограничения и предположения» это?

- а) преимущество
- б) оба варианта
- в) недостаток

1.22. Применение метода капитализации предусматривает следующие основные этапы:

- а) Проведение анализа финансовой отчетности
- б) Нормализация и трансформация финансовой отчетности
- в) Выбор величины прибыли, которая будет капитализироваться
- г) Расчет мультипликатора цена/дивиденды
- д) Выбор величины валового дохода, которая будет капитализироваться
- е) Расчет ставки капитализации

1.23. В качестве безрисковой ставки дохода с бизнеса могут быть использованы ...

- а) текущая доходность государственных облигаций
- б) рыночная кредитная ставка коммерческих банков
- в) рыночная депозитная ставка коммерческих банков

1.24. Основные методики определения ставки дисконтирования, имеющиеся в мировой практике:

- а) Модель кумулятивного построения
- б) Модель средневзвешенной стоимости капитала

в) Модель средневзвешенной стоимости бизнеса

1.25. Доходный подход наиболее эффективен с точки зрения ...

а) Инвестора

б) Продавца

в) Кредитора

1.26. Если бизнес приносит нестабильно изменяющийся поток доходов, то для его оценки целесообразно использовать метод:

а) избыточных прибылей

б) капитализации дохода

в) чистых активов

г) дисконтирования денежных потоков

1.27. Основные методики определения ставки дисконтирования, имеющиеся в мировой практике:

г) Модель кумулятивного построения

д) Модель средневзвешенной стоимости капитала

е) Модель средневзвешенной стоимости бизнеса

1.28. На каком принципе основан затратный подход?

а) на принципе замещения

б) на принципе полезности

в) на принципе ожидания

г) на принципе вклада

1.29. Какие 2 метода включает в себя затратный подход?

а) метод прямой капитализации и метод дисконтирования предполагаемых денежных потоков

б) метод рынка капитала и метод сделок

в) метод стоимости чистых активов и метод ликвидационной стоимости

г) метод отраслевых коэффициентов и метод прямой капитализации

1.30. Оценку чего предполагает затратный подход?

а) оценку балансовой стоимости всех пассивов предприятия

б) оценку рыночной стоимости всех активов предприятия

в) оценку рыночной стоимости всех пассивов предприятия

г) оценку балансовой стоимости всех активов предприятия

1.31. Укажите метод затратного подхода;

а) метод рынка капитала;

б) метод накопленных чистых активов;

в) метод статистического моделирования стоимости;

г) метод капитализации дохода.

1.32. Что такое физический износ?

а) утрата основными средствами своей потребительской стоимости в результате снашивания деталей, воздействия естественных природных факторов и агрессивных сред;

б) потеря стоимости из-за изменения ситуации на рынке;

в) потеря стоимости за счет изменения финансовых условий;

г) потеря стоимости из-за изменения законодательных условий.

1.33. Что из ниже перечисленного относится к нематериальным активам?

- а) земельный участок;
- б) патенты, гудвилл;
- в) транспортные средства;
- г) здания и сооружения;

1.34. Какие основные методы включает в себя затратный подход?

- а) метод стоимости чистых активов
- б) метод капитализации доходов
- в) метод дисконтирования денежных потоков
- г) метод ликвидационной стоимости
- д) нет правильных ответов

1.35. На каком принципе основан затратный подход?

- а) принцип равновесия
- б) принцип замещения
- в) принцип полезности
- г) принцип ожидания

1.36. Для каких компаний применяется затратный подход?

- а) для компаний специального назначения
- б) для материалоёмких предприятий
- в) для фондоёмких производств
- г) все ответы верны

1.37. Корректная оценка бизнеса по методу накопления активов осуществляется в результате:

- а) определения балансовой стоимости материальных и нематериальных активов;
- б) определения разности между балансовой стоимостью активов за вычетом всех обязательств;
- в) определения рыночной стоимости активов компании за вычетом текущей стоимости кредиторской задолженности;
- г) иного подхода.

1.38. Может ли текущая стоимость платежей по кредиторской задолженности быть выше балансовой стоимости кредиторской задолженности:

- а) да;
- б) нет;
- в) нельзя сказать с определенностью.

1.39. Стоимость предприятия в рамках упорядоченной ликвидации отличается от стоимости предприятия в рамках ускоренной ликвидации тем, что она:

- а) ориентирована на немедленное прекращение бизнеса (выпуска продукции), а не на постепенную распродажу активов;
- б) осуществляется с расчетом на продолжение бизнеса в меньших масштабах и постепенную продажу активов предприятия;
- в) тем же, что в варианте б), а также тем, что кредиторскую задолженность предприятия можно будет погашать также постепенно;
- г) тем же, что и в варианте в), а также тем, что права требования дебиторской задолженности нужно будет переуступать по цессии;
- д) иное.

1.40. При оценке непубличной компании, функционирующей на рынке, используется:

- а) ликвидационная стоимость;
- б) инвестиционная стоимость;
- в) рыночная стоимость;
- г) кадастровая стоимость.

1.41. При определении величины сомнительной дебиторской задолженности в рамках затратного подхода наиболее рационально:

- а) использовать ее балансовую стоимость;
- б) использовать ее текущую стоимость;
- в) использовать ее стоимость в рамках цессии;
- г) приравнять задолженность к нулю.

1.42. Отметьте верное утверждение:

а) с ростом балансовой стоимости активов стоимость бизнеса, определенная затратным подходом, всегда увеличивается;

б) если у компании нет заемного капитала, совокупная величина материальных и нематериальных активов будет равна величине чистых активов;

в) затратный подход к оценке бизнеса нацелен на анализ изначальных затрат, с которыми было связано создание оцениваемого бизнеса;

- г) все ответы верны;
- д) все ответы неверны.

1.43. Применение какого из перечисленных методов позволяет учесть премию за контроль над деятельностью компании:

- а) метод накопления активов;
- б) метод дисконтированных денежных потоков;
- в) метод сделок;
- д) все указанные методы учитывают премию за контроль?

1.44. На каком принципе основан сравнительный подход?

- а) на принципе ожидания
- б) на принципе полезности
- в) на принципе замещения
- г) на принципе вклада

1.45. Какие методы включает в себя сравнительный подход?

- а) метод рынков капиталов
- б) метод сделок
- в) метод отраслевых коэффициентов
- г) все ответы верные

1.46. Какое главное условие использования сравнительного подхода?

- а) развитый рынок сделок по купле-продаже аналогичных объектов
- б) уровень инфляции
- в) ликвидность того или иного пакета акций
- г) уровень налогов, затрат по ликвидации или продаже

1.47. Метод капитализации – метод такого подхода:

- а) приходного
- б) доходного

в) отходного

1.48. Составляет период времени от даты оценки до окончания экономической жизни здания:

- а) производственный процесс
- б) оставшийся срок физической жизни
- в) оставшийся срок экономической жизни

1.49. Ретроспективный анализ – анализ будущих доходов и расходов, так ли это:

- а) нет
- б) да
- в) отчасти

1.50. Метод срока жизни – способ определения ... износа без учета реальных условий эксплуатации:

- а) физического
- б) химического
- в) экономического

## 2. Вопросы в открытой форме

2.1. Для оценки долгосрочного бизнеса, имеющего умеренный стабильный темп роста денежных потоков, применяется модель ...

2.2. Доходный подход – это совокупность методов \_\_\_\_\_, основанных на определении \_\_\_\_\_ доходов от объекта \_\_\_\_\_

2.3. Метод \_\_\_\_\_ заключается в расчёте текущей стоимости \_\_\_\_\_ доходов, полученные от использования объекта с помощью коэффициента \_\_\_\_\_

2.4. Доходный подход предусматривает \_\_\_\_\_ бизнеса, актива или \_\_\_\_\_ в собственном капитале путем расчета приведенных к дате оценка \_\_\_\_\_ доходов

2.5. Расходы, связанные с привлечением собственного и заемного капитала - \_\_\_\_\_

2.6. Совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки- \_\_\_\_\_

2.7. Приведение денежных сумм, возникающих в разное время, к сопоставимому виду - \_\_\_\_\_

2.8. Чистая текущая стоимость положительна, если ставка дисконтирования ... внутренней ставки дохода.

2.9. Дать определение: доходный подход – это ...

2.10. Вставить пропущенные слова: «\_\_\_\_\_ бизнеса предприятия с применением \_\_\_\_\_ подхода – это определение текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате \_\_\_\_\_ предприятия и (возможной) дальнейшей его \_\_\_\_\_»

2.11. Если можно будущие денежные потоки в несколько раз отличаются от текущих, то для оценки применяется метод \_\_\_\_\_.

2.12. Доход от возможной перепродажи имущества (предприятия) в конце периода прогнозирования, то есть стоимость имущества (предприятия) на конец периода прогнозирования – это

2.13. По формуле  $C = CF / K$  рыночная стоимость бизнеса определяется в рамках метода

2.14. Вставьте пропущенные слова в данном предложении:

Данный подход ориентирован на \_\_\_\_\_ чистых скорректированных активов, то есть скорректированных активов за вычетом скорректированных \_\_\_\_\_.

2.15. Определите чье это высказывание:

«оценка бизнеса с точки зрения активов подходит больше для холдинговых компаний, чем для таких как промышленные, торговые и сервисные предприятия»

2.16. Дайте определение: Затратный подход оценки стоимости предприятия – это ...

2.17. Денежные потоки в перспективе могут существенно \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

2.18. \_\_\_\_\_ дохода – процесс, когда определяется взаимосвязь \_\_\_\_\_ дохода и \_\_\_\_\_ стоимости оцениваемого объекта

2.19. Доходный подход используется в том случае, когда можно обоснованно определить \_\_\_\_\_ денежные потоки

2.20. Затратный подход применяется для компаний специального назначения материалоемких предприятий и ... производств.

2.21. Затратный подход основан на принципе ... : актив стоит не больше, чем были бы затраты на замещение всех его составных частей.

2.22. Затратный подход позволяет оценить предприятие как ... комплекс.

2.20. Метод стоимости чистых активов заключается в определении \_\_\_\_\_ стоимости активов путем \_\_\_\_\_ баланса, из которого вычитается \_\_\_\_\_ стоимость обязательств

2.23. Метод стоимости чистых активов применяется при оценке \_\_\_\_\_ пакета акций и при оценки \_\_\_\_\_ активов

2.24. В затратном подходе \_\_\_\_\_ стоимость активов и обязательств предприятия в результате \_\_\_\_\_ и колебание рыночной конъюнктуры соответствует стоимости \_\_\_\_\_ на основе понесенных им \_\_\_\_\_, но при этом она не равна \_\_\_\_\_ стоимости предприятия

2.25. Коэффициент, показывающий соотношение между рыночной ценой предприятия или акции и финансовой базой, которая является измерителем финансовых результатов деятельности предприятия - \_\_\_\_\_

2.26. Фактор производства, который используется для создания других товаров и услуг - \_\_\_\_\_

2.27. Ценные бумаги, которые обеспечивают ее владельцу долю в капитале компании- \_\_\_\_\_

### 3. Вопросы на установление последовательности

3.1. Установите последовательность этапов доходного подхода.

- а) расчет денежного потока для каждого прогнозируемого года
- б) определение длительности прогнозного периода
- в) прогноз валовой выручки от реализации
- г) выбор ставки дисконта
- д) анализ и прогнозирование расходов
- е) расчет текущей стоимости будущих денежных потоков



3.2. Установите последовательность основных этапов доходного подхода:

- а) выбор модели денежного подхода
- б) определение длительности прогнозного периода  
сбор и анализ информации, необходимой для оценки
- в) определение ставки дисконтирования
- г) расчет текущей стоимости будущих денежных потоков и стоимости компании в постпрогнозный период
- д) расчет величины стоимости проекта в постпрогнозный период
- е) построение прогнозов по будущим денежным потокам

3.3. Установите последовательность этапов сравнительного подхода

- а) выбор величины стоимости оцениваемого предприятия
- б) расчет оценочных мультипликаторов
- в) внесение итоговых поправок и степень контроля
- г) применение мультипликаторов оцениваемого предприятия
- д) изучение рынка и поиск аналогичных предприятий, в отношении которых имеется информация о ценах сделок или котировка акций
- е) финансовый анализ и повышение уровня сопоставимости информации

4. Вопросы на установление соответствия

4.1. Сопоставьте определения.

- 1. доходный подход
- 2. метод капитализации
- 3. метод дисконтирования денежных потоков

А) Метод, применяемый для оценки молодых предприятий, не успевших заработать достаточно прибыли для капитализации в дополнительные активы, но которые имеют перспективный продукт.

Б) Совокупность методов оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

В) Метод, заключающийся в расчете текущей стоимости будущих доходов, полученных от использования объекта с помощью коэффициентов капитализации.

4.2. Сопоставьте недостатки и преимущества сравнительного подхода.

- 1. недостатки
- 2. преимущества
- А) учитывает рыночный аспект (дисконт рыночный)
- Б) единственный метод, учитывающий будущие ожидания
- В) частично носит вероятностный характер
- Г) трудоемкий прогноз
- Д) учитывает экономическое устаревание

4.3. Сопоставьте определения.

- 1. чистый операционный доход
- 2. метод кумулятивного построения коэффициента капитализации
- 3. метод прямой капитализации

А) Расчет коэффициента капитализации, преобразующего будущий чистый доход в стоимость объекта.

Б) Прибавление к базовой безрисковой ставке процента поправки на различные виды риска.

В) Рассчитанная устойчивая величина ожидаемого чистого дохода.

4.4. Сопоставить определение термина с его обозначением из формулы коэффициента капитализации

Обозначение	Термин
А) R	1) Периодический доход
Б) I	2) Коэффициент капитализации
В) V	3) Стоимость предприятия

4.5. Сопоставить определение термина с его обозначением из общей формулы для определения стоимости дисконтирования денежных потоков

Обозначение	Термин
А) CF	1) Стоимость предприятия
Б) r	2) Период существования предприятия
В) t	3) Ставка дисконтирования
Г) V	4) Денежный поток от основной деятельности

4.6. Распределить методы доходного подхода и сравнительного с объектами оценки

Методы доходного и сравнительного подходов	Объекты оценки
Метод капитализации	1) Цены купли-продажи
Метод отраслевых коэффициентов	2) Молодые предприятия
Метод сделок	3) Неконтрольный пакет акций
Метод рынков капитала	4) Зрелые предприятия
Метод дисконтирования	5) Малых предприятий

4.7. Сопоставьте название методов с их определениями

1	Модель средневзвешенной стоимости капитала	А	Данная модель применяется в том случае, если в расчетах используется денежный поток для инвестированного капитала.
2	Модель арбитражного ценообразования	Б	Определяет функциональную зависимость ставки дисконтирования от набора факторных характеристик.
3	Модель оценки капитальных активов	В	используется для того, чтобы определить требуемый уровень доходности актива, который предполагается добавить к уже существующему хорошо диверсифицированному портфелю с учётом рыночного риска этого актива.
4	Метод кумулятивного построения ставки дисконтирования	Г	Основан на суммировании безрисковой ставки дохода и надбавок за риск инвестирования в оцениваемое предприятие.

4.8. Алгоритм расчета ставки отдачи на капитал методом рыночной выжимки включает несколько основных этапов. Установите в верном порядке данные этапы

1		А	Определение величины фактического дохода по каждой из сопоставимых
---	--	---	--

			компаний;
2		Б	Расчет величины ставки капитализации по каждой сопоставимой компании путем деления значения величины дохода на величину рыночной капитализации;
3		В	Отбор компаний– аналогов, информация о продаже которых (или долей в них) имеется в открытых общедоступных источниках или акции которых котируются на рынке;
4		Г	Определение рыночной капитализации сопоставимых компаний;
5		Д	Получение итогового значения ставки капитализации путем обобщения ставок капитализации сопоставимых компаний

4.9. Соотнесите доходные методы основные источники информации для расчета

А	Метод капитализации дохода	1	денежный поток
Б	Метод рыночной выжимки	2	биржевые (или внебиржевые) котировки акций компаний
		3	чистая прибыль
		4	дивиденд
		5	официальная отчетность данных компаний в средствах массовой информации

4.10. Сопоставить термины с определениями

Термин	Определение
Контрактная годовая арендная плата (плановая аренда), РС	часть потенциального валового дохода, которая относится к свободной и занятой владельцем площади и определяется на основе рыночных ставок арендной платы.
Скользкий доход, РН	часть потенциального валового дохода, которая образуется за счет условий арендного договора.
Рыночная годовая арендная плата (рыночная аренда), РМ	часть потенциального валового дохода, которая образуется за счет пунктов договора, предусматривающих дополнительную оплату арендаторами тех расходов, которые превышают значения, отмеченные в договоре.
Прочие доходы, РА	Представляют собой доходы от бизнеса, неразрывно связанным с объектом недвижимости, а также доходы от аренды земельных участков и каркаса здания, не основных помещений: вспомогательных и технических.

4.11. Сопоставить принципы оценки с определениями

Принципы оценки и методы доходного подхода	Определения
Метод дисконтирования	стоимость объекта недвижимости имеет тенденцию устанавливаться на уровне величины эффективного капиталовложения, необходимого для приобретения сопоставимого, замещающего объекта, приносящего желаемую прибыль

принцип ожидания	Ожидается, что будущие уровни денежных потоков будут существенно отличаться
принцип замещения	стоимость объекта, приносящего доход, определяется текущей стоимостью будущих доходов, которые этот объект принесет
Метод капитализации	Оценка зрелых предприятия

#### 4.12. Соединить подходы с их преимуществами

Подходы	Преимущества
Доходный	Оценщик ориентируется на фактические цены купли-продажи аналогичных предприятий
Сравнительный	Простота и исключение ошибок расчета
Затратный	Служит определением стоимости активов путем корректировки баланса из которого вычитается рыночная стоимость обязательств

#### 4.13. Сопоставьте определения.

1. Заключается в определении рыночной стоимости активов путем корректировки баланса, из которого вычитается рыночная стоимость обязательств.
  2. Рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных им издержек.
  3. Заключается в определении стоимости предприятия, которая показывает сколько денежных средств остается после продажи активов и выплаты долгов.
- А) метод ликвидационной стоимости  
 Б) затратный подход  
 В) метод стоимости чистых активов

#### 4.14. Сопоставьте определения.

1. Определение различий в характеристиках нового объекта с реально оцениваемым объектом.
  2. Ситуация, при которой уравниваются предложение со спросом
  3. Ситуация, при которой объект не соответствует современным стандартам и в результате теряет свою стоимость.
- А) рыночная цена  
 Б) величина накопленного совокупного износа

#### В) функциональный износ

#### 4.15. Сопоставить определения с методами

Методы	Определения
1) Метод чистых активов	А) Определяет количество денежных средств после продажи активов и выплаты долгов
2) Метод ликвидационной стоимости	Б) Определение рыночной стоимости активов В) Оценка нежилой недвижимости Г) Определение

#### 4.16. Сопоставить преимущества и недостатки затратного подхода

Преимущества

А) использование данных учётных и финансовых документов фирмы

Недостатки

Б) применение корректировок на износ технологического оборудования, строений  
В) статичность  
Г) невозможность учёта рисков и перспектив развития компании

#### 4.17. Сопоставить методы с формулами

Методы

Формулы

Метод чистых активов

$$СК = A_k + O_6$$

Метод ликвидационной стоимости

$$V = C_m + C_f + C_n + \Gamma - O_6$$

Собственный капитал

$$V = C_m + C_f + C_n + \Gamma$$

#### 4.18. Сопоставьте название методов с их определениями

1	Методы расчета стоимости машин и оборудования	А	Позволяют определить стоимость активы компании, которые приносят доход в виде процентов или дивидендов.
2	Методы расчета стоимости нематериальных активов	Б	Позволяют определить стоимость идентифицируемых немонетарных активов, не имеющие физической формы; входят в состав внеоборотных активов.
3	Методы расчета стоимости финансовых вложений	В	Предполагает определение стоимости бизнеса путем расчета разницы между полученным доходом и понесенными затратами в процессе ликвидации (реализации) активов предприятия.
4	Метод ликвидационной стоимости	Г	Позволяют определить стоимость оборудования предприятия

4.20. Расчет ликвидационной стоимости предприятия включает в себя несколько основных этапов. Установите в верном порядке данные этапы

1		А	Прибавляется (или вычитается) операционная прибыль (убытки) ликвидационного периода
2		Б	Разрабатывается календарный график ликвидации активов, так как продажа различных видов активов предприятия: недвижимого имущества, машин и оборудования, товарно-материальных запасов требует различных временных периодов
3		В	Определяется валовая выручка от ликвидации активов
4		Г	Ликвидационная стоимость активов уменьшается на расходы, связанные с владением активами до их продажи, включая затраты на сохранение запасов готовой продукции и незавершенного производства, сохранение оборудования, машин, механизмов, объектов недвижимости, а также управленческие расходы по поддержанию работы предприятия вплоть до завершения его ликвидации
5		Д	Берется последний балансовый отчет (желательно последний квартальный)
6		Е	Вычитаются преимущественные права на удовлетворение всех задолженностей
7		Ж	Оценочная стоимость активов уменьшается на величину прямых

			затрат
--	--	--	--------

**Шкала оценивания результатов тестирования:** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале следующим образом:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

### ***Критерии оценивания результатов тестирования:***

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

## ***2.2 СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ***

### ***Ситуационная задача № 1***

Определить стоимость земельного участка методом средневзвешенного коэффициента капитализации, для которого наилучшим и наиболее эффективным использованием является строительство бизнес-центра. Стоимость строительства равна 600 000 у. д. е., чистый доход по прогнозу оценивается в 100 000 у. д. е.; коэффициенты капитализации для земли и для здания 6% и 12% годовых соответственно.

### ***Ситуационная задача № 2***

Выбрать вариант использования земельного участка методом средневзвешенного коэффициента капитализации, при котором стоимость земельного участка будет максимальной, если имеются следующие данные для расчета (табл.1).

Таблица 1 - Варианты использования

Параметр	Торговый центр	Офисное здание	Складское здание
Площадь возводимых зданий, м <sup>2</sup>	6500	9300	5800
Стоимость строительства зданий, у. д. е. /м <sup>2</sup>	500	400	350
ЧОД, у. д. е.	1500000	1780000	1320000
Коэффициент капитализации здания	10%	11%	13%
Коэффициент капитализации земли	8%	8%	8%

*Ситуационная задача № 3*

При оценке загородного участка земли площадью 30 соток собрана информация о продаже пяти объектов сравнения. Используя метод сравнения продаж, выполнить корректировки продажных цен и определить рыночную стоимость оцениваемого объекта (табл. 2).

Таблица 2 - Характеристика объектов-аналогов

Характеристика	Цена 1 сотки, у.д.е.	Коррект. 1. Расстояние от границы города (1 км ± 1,5%)	Коррект. 2. Инженерное обеспечение 50% (Электричество 20%, газ 10%, вода 10%, канализация 10%)	Коррект. 3. Степень освоенности участка 10% (освоен. +10%)	Коррект 4. Транспортная доступность 15% (10 мин ± 2%)
Аналог 1	1200	40	Электричество, вода	Не освоен	1 ч 15 мин
Аналог 2	1250	35	Газ	Освоен	1 ч 25 мин
Аналог 3	1570	25	Вода	Освоен	30 мин
Аналог 4	1350	28	Электричество, вода, газ, канализация	Не освоен	35 мин
Аналог 5	1080	45	Электричество,	Освоен	1 ч 30 мин
Оцениваемый участок	-	28	Электричество, вода, газ, канализация	Освоен	45 мин

*Ситуационная задача № 4*

Используя метод валового рентного мультипликатора, определить стоимость земельного участка, величина рыночной арендной платы за который оценена в 1120 у. д. е. в месяц, используя следующую информацию (табл. 3).

Таблица 3 - Информация по арендной плате

Объект продажи	Цена продажи, у. д. е.	Месячная арендная плата у. д. е.
1	150000	1220
2	155000	1220
3	158000	1340
4	160000	1320
5	170000	1328

*Ситуационная задача № 5*

Используя метод капитализации, определить стоимость земельного участка,

эксплуатация которого приносит годовой чистый доход 155000 у. д. е. Имеется информация о недавних продажах аналогичных земельных участков, один из них был продан за 920000 у. д. е., чистый доход от его использования составляет 120000 у. д. е., а другой земельный участок продан за 990000 у. д. е., чистый доход составляет 108000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 6*

Определить стоимость грузового автомобиля грузоподъемностью 15 т, который эксплуатируется на междугородних перевозках с прицепом грузоподъемностью 13 т. Реальная ставка дисконта для данного бизнеса 20%. В таблице 4 приведены показатели эксплуатации автомобиля.

Таблица 4 - Основные показатели эксплуатации автомобиля

Показатель	Значение
Средний годовой пробег, тыс. км	160
Средний годовой объем транспортной работы, тыс. т-км	2580
Тариф на перевозку (без НДС) при среднем расстоянии одной перевозки 300 км, руб./т-км	3,15
Себестоимость транспортной работы (без амортизации), руб./т-км	3,225
Срок службы автомобиля и прицепа, годы	7 лет
Стоимость здания (гаражи и ремонтное хозяйство) на один автомобиль с прицепом, руб.	30000
Стоимость прицепа, руб.	8000

#### *Ситуационная задача № 7*

Полная стоимость замещения оцениваемой машины составляет 110 000 у. д. е., возраст оцениваемой машины 3 года. В результате осмотра выявлена величина физического износа 25%. Нормальный срок службы 20 лет. Какова текущая рыночная стоимость оцениваемой машины?

#### *Ситуационная задача № 8*

Определить восстановительную стоимость специального шкафа для хранения деталей в обеспыленной среде. Шкаф изготовлен по индивидуальному заказу и на рынке оборудования аналогов не имеет. Спрос на данный шкаф (поскольку он имеет узкое назначение) отсутствует. Габаритные размеры шкафа 600×600×180 мм. В качестве однородного объекта выбран шкаф, размеры которого 500×400×2000 мм. Цена шкафа 8 тыс. руб. Коэффициент рентабельности для данной пользующейся спросом продукции 0,35.

#### *Ситуационная задача № 9*

Здание с участком продано за 90 000 у. д. е. Исходя из анализа продаж земли, участок имеет оценочную стоимость 30 000 у. д. е. Анализ затрат показывает, что полная стоимость воспроизводства здания составляет 85 000 у. д. е. Определить



общий накопленный износ здания.

#### *Ситуационная задача № 10*

Определить физический износ, моральный износ первого рода и моральный износ второго рода объекта балансовой стоимостью 200 тыс. у. д. е. с хронологическим возрастом 25 лет, если он приносит ежегодный доход 20 тыс. у. д. е. При расчете учесть, что нормативный срок эксплуатации объекта 60 лет, восстановительная стоимость объекта 50 тыс. у. д. е., а доходность новых объектов аналогичной стоимости составляет 30 тыс. у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 11*

Склад предприятия общей площадью 1000 кв. м сдается в аренду и приносит ежемесячный доход 8 у. д. е. за 1 кв. м. Определить моральный износ склада, если известно, что новое сооружение аналогичного назначения площадью 2000 кв. м приносит годовой доход 260 000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 12*

Определить необратимый физический износ элементов с долгим сроком службы, если стоимость воспроизводства объекта 335000 у. д. е., полная стоимость элементов с коротким сроком службы 3200 у. д. е., фактический возраст объекта 40 лет, общая физическая жизнь 80 лет.

#### *Ситуационная задача № 13*

Определить общую стоимость оцениваемого затратным подходом объекта, находящегося на участке площадью 200 кв. м, если стоимость 1 кв. м в данном районе составляет 180 у. д. е., стоимость затрат на строительство аналогичного объекта составляет: стройматериалы – 93 000 у. д. е., разработка проекта и сметы – 13 500 у. д. е., выполнение строительных работ – 107 500 у. д. е., а общий износ объекта оценивается в 30%.

#### *Ситуационная задача № 14*

Восстановительная стоимость здания 420 000 у. д. е. Определить стоимость здания, используя поэлементный способ расчета физического износа, если известна следующая информация о износе его элементов (табл. 5).

Таблица 5 - Параметры износа конструктивных элементов здания

Элементы здания	Удельный вес конструктивного элемента, % от общей стоимости	Износ фактический, %
Фундамент	12	13
Стены панельные	25	12
Перекрытия ж/б	14	12
Кровля рулонная	5	50
Перегородки гипсобетонные	4	26

Полы линолеум	6	25
Окна	3,5	56
Двери	3,5	56
Внутренняя отделка	5	40
Сантехнические и электротехнические устройства	7	40
Наружная отделка	5	47
Лестницы сб. ж/б	3	19
Внутренние сети	5	56
Прочие элементы	2	34
Всего по зданию	100	

#### *Ситуационная задача № 15*

Определить затратным подходом стоимость отдельно стоящего офисного здания площадью 450 кв. м, если известно, что стоимость строительства 1 кв. м аналогичного здания составляет 800 у. д. е. Нормативный срок службы здания составляет 50 лет, хронологический возраст – 40 лет, эффективный возраст – 35 лет. Стоимость земельного участка, на котором находится здание – 173 000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 16*

Ожидается, что объект стоимостью 1 200 000 у. д. е. принесет чистый операционный доход (ЧОД) в размере 180 000 у. д. е. Кредит для покупки объекта получен под 16,5% годовых. Будет ли привлечение заемных средств в данных обстоятельствах иметь позитивный или негативный характер? Рассчитайте норму прибыли на собственные средства, если доля заемных средств составляет 30%.

#### *Ситуационная задача № 17*

Объект оценки будет приносить чистый операционный доход в 6000 у. д. е. в течение 5 лет. В конце этого периода он будет продан за 135 000 у. д. е. Ставка дисконтирования 12,5% годовых. Какова текущая стоимость оцениваемого объекта?

#### *Ситуационная задача № 18*

Используя сравнительный (рыночный) подход к оценке объекта недвижимости, оцените стоимость двухэтажного офисного здания площадью 600 кв. м, требующего косметического ремонта, если известно, что аналогичное двухэтажное офисное здание, в котором выполнен косметический ремонт, площадью 450 кв. м было продано за 360 000 у. д. е. Из анализа сопоставимых продаж было выявлена следующая парная продажа: одноэтажное кирпичное офисное здание с косметическим ремонтом площадью 220 кв. м было продано за 135 000 у. д. е., одноэтажное офисное здание, которому требуется косметический ремонт, площадью 180 кв. м было продано за 70 000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 19*

Используя сравнительный (рыночный) подход к оценке объекта недвижимости,

оценить стоимость двухэтажного офисного здания в центре города площадью 480 кв. м, если известно, что аналогичное двухэтажное офисное здание на окраине города площадью 380 кв. м было продано за 388 000 у. д. е. Из анализа сопоставимых продаж было выявлена следующая парная продажа: одноэтажное офисное здание в центре города площадью 250 кв. м было продано за 255 000 у. д. е., одноэтажное офисное здание на окраине города площадью 230 кв. м было продано за 230 000 у. д. е.

#### *Ситуационная задача № 20*

Определить стоимость изобретения, если известно, что суммарные затраты на научно-исследовательские работы по разработке данного изобретения составили 1 100 000 руб., затраты на изготовление конструкторской документации составили 420 000 руб., затраты на правовое обеспечение – 110 000 руб., затраты на маркетинг – 180 000 руб.; номинальный срок действия патента 20 лет, срок действия патента по состоянию на расчетный год 2 года, инфляция за два года составила 24%, ставка приведения затрат 14%.

#### *Ситуационная задача № 21*

Определить стоимость программного обеспечения, если номинальный срок его использования 5 лет, на момент оценки программное обеспечение использовалось в течение года. Стоимость программного обеспечения фирмы-конкурента со схожими возможностями составляет 450 000 у. д. е., коэффициент приведения затрат составляет 12%, уровень инфляции за год составил 8%.

#### *Ситуационная задача № 22*

Фирма разработала и продвигает на рынок новый станок для обработки металла. В результате внедрения ряда ноу-хау и патента по энергосбережению затраты электроэнергии у новой модели снизились на 25%. Планируемый объем производства станков в год 120 шт., срок производства 5 лет, продажная цена станка 880 000 руб., заменяемое оборудование – металлорежущий станок стоимостью 650 000 руб., ставка дисконтирования 15%. Определить стоимость патента по энергосбережению.

#### *Ситуационная задача № 23*

Компания, производящая упаковочную продукцию, перешла на использование новой технологии изготовления тары, которая защищена патентами сроком не менее 6 лет и обеспечивает суммарную экономию затрат на производство единицы продукции в размере 14%. Ежегодный объем производства тары по новой технологии составляет 1 800 000 ед.

Себестоимость единицы продукции, произведенной по старой технологии, составляет 15 руб., а продажная цена на рынке составляет 21 руб. Ставка дисконтирования на данном рынке составляет 12%. Рассчитать стоимость нового способа производства упаковочной продукции.

#### *Ситуационная задача № 24*

Компания изобрела новый препарат, который имеет более высокую

эффективность при лечении простудных заболеваний. Препарат защищен патентом сроком действия 8 лет. По данным отечественной и зарубежной практики ставка роялти для фармацевтической промышленности составляет от 6 до 9%. Ежегодный объем производства препарата, по оценкам маркетологов, составляет 2 200 000 упаковок, при этом в первый год объем производства на 20% меньше, чем в последующие годы. Цена упаковки препарата составляет 55 руб. Ставка дисконтирования составляет 11%. Рассчитайте стоимость нового препарата при постоянной ставке роялти, соответствующей среднеотраслевому значению, и стоимость при плавно уменьшающейся ставке роялти от максимального до минимального значения в течение срока действия патентов

#### *Ситуационная задача № 25*

Составьте прогноз величины дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов, если известны нормативные значения коэффициентов оборачиваемости (деловой активности), а также прогноз объема продаж и себестоимости реализованной продукции: коэффициент оборачиваемости запасов – 5; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – 7; прогноз объема продаж – 150 000 тыс. руб.; прогноз себестоимости реализованной продукции – 80 000 тыс. руб.

#### *Ситуационная задача № 26*

Рассчитайте уровень операционного (производственного) лeverиджа предприятия при увеличении объемов производства с 50 тыс. единиц до 55 тыс. единиц, если известно, что цена единицы продукции составляет 2000 руб.; условно-переменные расходы на единицу продукции – 1000 руб.; постоянные расходы на весь объем производства – 15 млн руб.

#### *Ситуационная задача № 27*

Рассчитать величину ставки дисконтирования для собственного капитала в реальном выражении на основе следующих данных: ставка доходности по российским государственным облигациям – 14% в номинальном выражении, среднерыночная ставка дохода в реальном выражении – 18%, бета – коэффициент – 1,2; индекс инфляции – 8%, премия за риск для малой компании – 3%, премия за риск, характерный для оцениваемой компании – 4%.

#### *Ситуационная задача № 28*

Рассчитать суммарную текущую стоимость денежных потоков, возникающих в конце года. Ставка дисконтирования составляет 14%. Величина денежного потока в 1-й год – 150 000 руб., во 2-й год – 400 000 руб., в 4-й год – 350 000 руб.

#### *Ситуационная задача № 29*

Рассчитать ставку дисконтирования для всего инвестированного капитала на основе следующих данных: ставка дохода по российским государственным

облигациям – 12%, коэффициент  $\beta$  – 1,4; среднерыночная ставка дохода – 20%, премия за риск для малой компании – 2%, премия за риск, характерный для оцениваемой компании – 4%, доля собственного капитала – 40%, процент по используемому кредиту – 12%.

### *Ситуационная задача № 30*

Рассчитать стоимость компании на основе следующих данных: прогнозный период составляет 4 года, денежный поток за первый год прогнозного периода – 500 000 руб., за второй год – 450 000 руб., за четвертый год – 600 000 руб. (денежные потоки возникают в конце года), ставка дисконтирования – 25%, темпы роста в постпрогнозный период – 2%.

**Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему по результатам тестирования.

Общий балл промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале:

#### Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

**Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:**

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно

правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.