

Интернет-журнал «Наукovedение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

Том 9, №2 (2017) <http://naukovedenie.ru/vol9-2.php>

URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/06EVN217.pdf>

Статья опубликована 13.03.2017

**Ссылка для цитирования этой статьи:**

Подобедов Н.В. Определение драйверов создания стоимости в субъектах малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере оптовой торговли нефтепродуктами // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №2 (2017) <http://naukovedenie.ru/PDF/06EVN217.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

**УДК 336.647/.648**

**Подобедов Никита Вениаминович**

ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, Москва<sup>1</sup>

Аспирант

E-mail: [roknikrol@gmail.com](mailto:roknikrol@gmail.com)

## **Определение драйверов создания стоимости в субъектах малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере оптовой торговли нефтепродуктами**

**Аннотация.** Статья посвящена внедрению элементов стоимостно-ориентированного подхода, в субъекты малого и среднего бизнеса. Автор исследует концепцию драйверов стоимости, и возможность её адаптации в малых экономических субъектах, на примере отрасли оптовой торговли нефтепродуктами. Автор проводит корреляционно-регрессионный анализ для выявления ключевых финансовых драйверов оказывающих влияние на стоимость, тем самым отражая конкретные финансовые показатели, на которые предприятия данной отрасли могут ориентироваться при осуществлении стратегического финансового управления направленного на рост стоимости бизнеса. На первом этапе анализа, автор определяет, какие финансовые драйверы стоимости, из наиболее популярных в литературе, относятся к драйверам малого и среднего бизнеса занятого в оптовой торговле нефтепродуктами. В ходе второго этапа, автор подтверждает зависимость стоимости бизнеса от выделенных ранее финансовых драйверов с помощью регрессионной модели. По результатам проведенного анализа, автор выявляет такие ключевые финансовые драйверы стоимости в малом бизнесе оптовой торговли нефтепродуктами как изменение выручки от реализации продукции, изменение объема оборотных средств, изменение размеров дебиторской и кредиторской задолженностей, изменение размера собственного капитала, изменение размера заемного капитала и изменение размера активов.

**Ключевые слова:** стоимостно-ориентированный менеджмент; драйверы стоимости; малый и средний бизнес; регрессионный анализ; корреляционный анализ; финансовое управление; нефтяная отрасль

Субъекты малого и среднего предпринимательства считаются двигателем экономики, и являются необходимым условием её здорового роста, обеспечивая высокое разнообразие продукции и услуг, условия здоровой конкуренции, и рабочие места. Российскому малому

---

<sup>1</sup> 101000, Малый Златоустинский переулок, д. 7, корп. 1

бизнесу, в эпоху нестабильной экономической ситуации, как никогда необходимы конкурентные преимущества в вопросах управления компанией. Возможности роста компании и повышения её конкурентоспособности определяются способностью менеджмента принимать взвешенные и обоснованные управленческие решения и прогнозировать их последствия. Ключевым показателем корпоративного развития, обладающим всей полнотой и качеством информации, необходимой для принятия стратегических и тактических решений, является стоимость организации. Малое предприятие обычно не ставит перед собой цель максимизировать курс акций, показатель капитализации и уровень дивидендов. Стоимость малого бизнеса публично не оценивается финансовым рынком, и ее очень трудно определить. [4, с. 23] Владельцы малых предприятий чрезвычайно заинтересованы в максимизации рыночной стоимости своих предприятий: одни мечтают рано или поздно выпустить акции; другие хотят подороже «продаться» крупной компании. Для объективного понимания задач менеджмента компании необходимо определить понятие стоимости, и стоимостно-ориентированной управленческой философии. Стоимость компании, являющаяся ключевым показателем для собственника, в малом и среднем бизнесе не является объектом, к увеличению стоимости которого организация стремиться, и поэтому ведет стратегическое планирование лишь в краткосрочной перспективе, что, довольно часто, отражается на жизнеспособности компании. Следовательно, адаптация подхода Value based management (VBM) в субъекты малого и среднего предпринимательства может существенно повысить шансы как на «выживаемость» предпринимателей в кризисной экономической ситуации, так и на эффективный менеджмент.

Стоимостно-ориентированный менеджмент в малом и среднем бизнесе исследуется различными учеными. В работе «Value Based Management in Small and Medium Enterprises» Ф. Крола [6] выделяются внешние и внутренние сигналы указывающие на необходимость имплементации VBM подхода, однако в заключении автор приходит к выводу, что единого подхода к внедрению VBM в субъекты МСП отсутствует.

Одной из концепций, существующих в рамках подхода VBM, является концепция драйверов стоимости бизнеса. Под драйверами стоимости, понимаются те переменные бизнес процессов, те факторы, которые непосредственно влияют создание стоимости. Это те переменные от которых зависит результативность деятельности предприятия. Другими словами, драйверы стоимости компании - это критические факторы, оказывающие влияние на компоненты стоимости и их формирование, непосредственно определяемые и зависимые от принимаемых управленческих решений, способствующие анализу и контролю процесса создания стоимости предприятия. В литературе выделяют такие группы драйверов стоимости:

1. Финансовые драйверы.
2. Операционные драйверы.
3. Драйверы устойчивости.
4. Нефинансовые драйверы.

К первой группе обычно относят те финансового составляющие, которые оптимизируют затраты на капитал, его распределение и структуру, участвуют в формировании прибыли и т.п. Важно отметить, что зачастую финансовые драйверы имеют оценочный характер - они не являются отдельными статьями баланса, и отчета о прибылях и убытках, а выступают показателями роста, изменения или отношения данных статей.

К операционным драйверам все те факторы, что оказывают влияние на объем генерирования денежного потока, благодаря увеличению эффективности или роста. Не в состоянии непосредственно влиять на финансовые коэффициенты, руководство компании совершает стоимостно-ориентированное управление, путем влияния на операционные рычаги.

Они являются составляющими финансовых драйверов [1, с. 87] Сформировать определенный список операционных рычагов достаточно затруднительно, но в качестве примера к ним можно отнести:

- Количество поездок на одну сделку.
- Расходы на одну сделку.
- Объем сделок.
- Затраты на бензин для доставки.
- Расходы на погрузку.
- Средний срок доставки.

К драйверам устойчивости можно отнести те составляющие бизнес процессов, которые способствуют нормальному функционированию предприятия в долгосрочной перспективе. Данные факторы отражают взаимосвязь между внешними процессами, происходящим на рынке функционирования компании, и внутренними, оказывающими влияние на стоимость. К таким драйверам относят:

- Изменения в законодательстве.
- Рыночные изменения.
- Репутационные риски компании.

К нефинансовым драйверам относятся факторы оказывающие косвенное влияние на генерацию денежных потоков, и исходят из особенностей ведения бизнеса. В данной группе драйверов выделяют:

- Агентский конфликт.
- Взаимоотношения с клиентами.
- Взаимоотношения с собственниками бизнеса.
- Взаимоотношения с партнерами.

Таким образом, модель факторов (драйверов) стоимости разделяет деятельность компании на отдельные бизнес-процессы, явления и показатели, относящиеся к созданию добавленной стоимости. Несмотря на то, что в отличии от других концепций, в модели факторов стоимости отсутствует конкретная стратегия развития бизнеса, её применение отлично иллюстрирует составляющие процессы создания стоимости, что не может не быть полезным для менеджмента.

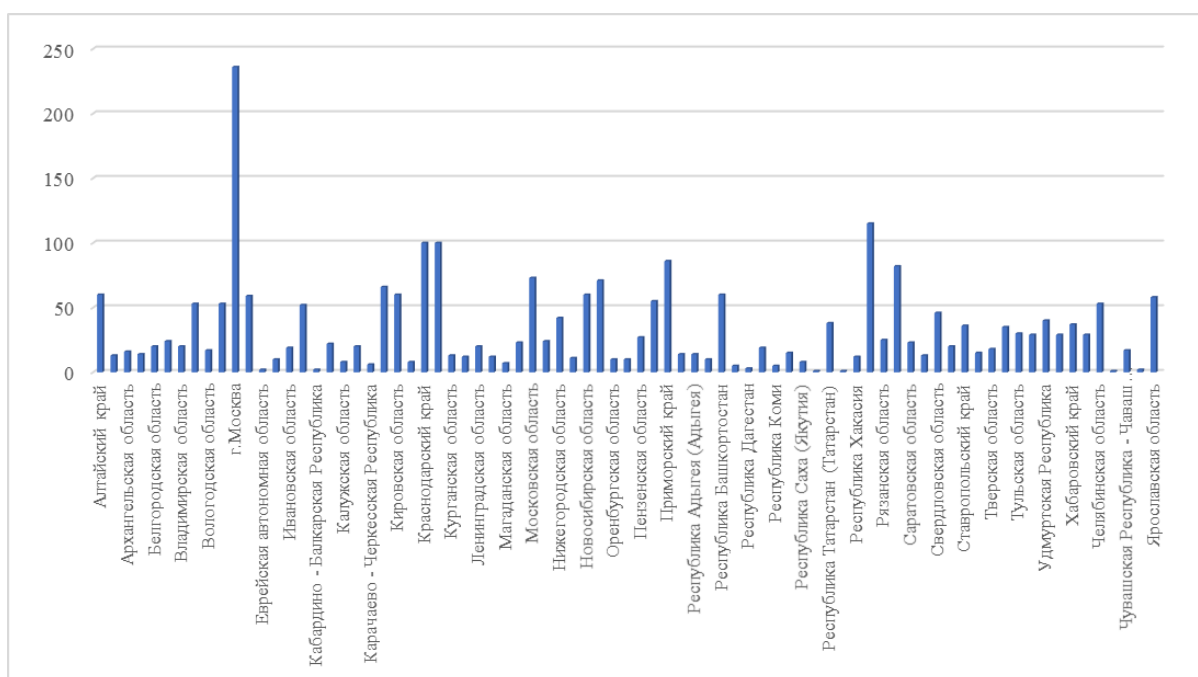
Так как из всех представленных групп драйверов, в открытых источниках имеется информации о финансовом положении компании, то автором в данной работе будут анализировать финансовые драйверы. Разработка единого алгоритма определения драйверов стоимости для подходящая для каждого конкретного субъекта МСП не представляется возможной, однако в рамках данного исследования, автор попытается предложить систему определения и прогнозирования драйверов стоимости, основываясь на данных о работе отрасли, в данном случае в субъектах малого и среднего бизнеса, занятых в сфере оптовой торговли нефтепродуктами.

Для выявления финансовых драйверов стоимости данной отрасли, автором были взяты наиболее популярные финансовые показатели, оценочного характера, которые, впоследствии, будут отфильтрованы по принципу влияния на стоимость компании:

1. Изменение объема продаж.
2. Изменение объема налоговых отчислений.
3. Изменения объема вложений в оборотный капитал.
4. Изменения объема вложений в основной капитал.
5. Изменения в структуре основных средств.
6. Изменения средневзвешенной стоимости капитала(WACC).
7. Изменения объема заемных средств.
8. Изменения объема кредиторской задолженности.
9. Изменения объема дебиторской задолженности.
10. Изменения объема операционной прибыли.
11. Изменения структуры капитала.
12. Изменение рентабельности собственного капитала.
13. Изменения объема входящих и исходящих денежных потоков.
14. Изменения объема нераспределённой прибыли.

Для того чтобы определить зависимость каждого из этих финансовых драйверов на стоимость в указанной отрасли, автором были выгружены данные о финансовом состоянии всех предприятий данной отрасли. Выборка предприятий была отфильтрована по критериям отнесения к субъектам МСП:

1. Списочная численность сотрудников за каждый год работы не превышает 250 человек (граница среднего предприятия).
2. Выручка от реализации за каждый доступный год не превышает 2 млрд. рублей.
3. Доля участия других юридических лиц в капитале не превышает 49%.



**Рисунок 1.** География представленных в выборке субъектов МСП занятых в торговле нефтепродуктами (составлен автором)

В выборке представлены предприятия, не только входящие в Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства г. Москвы, но и ведущие деятельность по всей России. География компаний участвующих в выборке представлена на рисунке 1.

Следующим этапом определения финансовых драйверов является расчет вышеописанных показателей для данных компаний, отсеивание пустых данных, и расчет результатов. Для целей анализа, автором были рассчитаны как сами показатели драйверов стоимости, так и их абсолютное и относительное изменение.

Определение вклада каждого из драйверов в стоимость бизнеса предлагается провести следующим путем:

1. Рассчитать стоимость каждой компании.
2. Построить функцию многофакторной регрессии драйверов и стоимости бизнеса.
3. Определить значимость каждого из драйверов основываясь на коэффициенте  $R^2$ .

Большинстве учебных пособий рассматриваются только линейные модели. Объясняется это, прежде всего, тем, что их достаточно просто исследовать, используя ручной счет или табличные процессоры. На основе простых моделей строится дальнейший прогноз. Однако, вручную рассчитать и провести исследование нелинейных многофакторных моделей, а тем более сделать на их основе прогноз почти невозможно, особенно если в модели учитываются более трех факторов. [3, с. 97]

$R^2$  - наиболее важный показатель множественный коэффициент детерминации (он показывает долю общего разброса относительно выборочного среднего зависимой переменной). Важен этот показатель и потому, что по нему можно найти число неучтенных факторов в модели. Для этого вычисляется величина  $\sigma$  так:

$$\sigma = (1 - R^2) * 100\%. \quad (1)$$

Эта величина не должна превышать значения  $\sigma = 15\%$ .

Расчеты будут проводиться как для самых показателей, так и для их абсолютных и относительных значений. [3, с. 102]

Для начала рассмотрим следующие типы данных:

- 1) Описательную статистику:
  - a) Корреляционную матрицу - она позволит отсеять показатели, которые не имеют зависимости.
- 2) Результаты регрессионного анализа:
  - a) Попарная регрессия показателей от стоимости.
  - b) Многофакторная регрессия показателей от стоимости.

**Таблица 1**

**Корреляционная матрица, оптовая торговля нефтепродуктами (составлена автором)**

	Выручка от реализации	Основные средства	Оборотные средства	Дебиторы	Собственный капитал	Заемные средства	Кредиторы	Валюта баланса	Операционная прибыль (убыток)	Налоги	Прибыль за период	Поступления (Cash in)	Платежи (cash out)	ROE	WACC	Стоимость компании
Выручка от реализации	1,0000	0,1619	0,3814	0,5161	0,1766	0,4186	0,4489	0,3898	0,4972	0,2621	0,1867	0,7305	0,7356	-0,0013	-0,0030	0,4000
Основные средства	0,1619	1,0000	0,2161	0,3201	0,1101	0,4685	0,1638	0,3862	0,1591	-0,1191	-0,0231	0,1331	0,1351	-0,0058	-0,0015	0,3817
Оборотные средства	0,3814	0,2161	1,0000	0,5085	0,7663	0,7913	0,7802	0,9841	0,2164	0,1030	0,0786	0,2767	0,2896	-0,0050	-0,0019	0,9823
Дебиторы	0,5161	0,3201	0,5085	1,0000	0,0726	0,7204	0,5814	0,5386	0,2680	0,1004	0,0767	0,4493	0,4728	-0,0063	-0,0019	0,5400
Собственный капитал	0,1766	0,1101	0,7663	0,0726	1,0000	0,2498	0,4648	0,7440	0,1854	0,2118	0,3025	0,0951	0,0934	-0,0015	-0,0333	0,7597
Заемные средства	0,4186	0,4685	0,7913	0,7204	0,2498	1,0000	0,7263	0,8328	0,1846	-0,0659	-0,1490	0,3351	0,3548	-0,0070	0,0246	0,8163
Кредиторы	0,4489	0,1638	0,7802	0,5814	0,4648	0,7263	1,0000	0,7669	0,1388	0,0291	-0,0292	0,3290	0,3307	-0,0056	0,0498	0,7592
Валюта баланса	0,3898	0,3862	0,9841	0,5386	0,7440	0,8328	0,7669	1,0000	0,2334	0,0756	0,0701	0,2856	0,2982	-0,0057	-0,0021	0,9976
Операционная прибыль (убыток)	0,4972	0,1591	0,2164	0,2680	0,1854	0,1846	0,1388	0,2334	1,0000	0,6129	0,4819	0,3690	0,3678	0,1277	0,0038	0,2654
Налоги	0,2621	-0,1191	0,1030	0,1004	0,2118	-0,0659	0,0291	0,0756	0,6129	1,0000	0,7876	0,1662	0,1611	-0,0013	-0,0001	0,1302
Прибыль за период	0,1867	-0,0231	0,0786	0,0767	0,3025	-0,1490	-0,0292	0,0701	0,4819	0,7876	1,0000	0,1076	0,1068	0,0744	0,0174	0,1396
Поступления (Cash in)	0,7305	0,1331	0,2767	0,4493	0,0951	0,3351	0,3290	0,2856	0,3690	0,1662	0,1076	1,0000	0,9842	-0,0032	-0,0016	0,2910
Платежи (cash out)	0,7356	0,1351	0,2896	0,4728	0,0934	0,3548	0,3307	0,2982	0,3678	0,1611	0,1068	0,9842	1,0000	-0,0032	-0,0016	0,3035
Рентабельность собственного капитала	-0,0013	-0,0058	-0,0050	-0,0063	-0,0015	-0,0070	-0,0056	-0,0057	0,1277	-0,0013	0,0744	-0,0032	-0,0032	1,0000	0,0386	-0,0005
WACC	-0,0030	-0,0015	-0,0019	-0,0019	-0,0333	0,0246	0,0498	-0,0021	0,0038	-0,0001	0,0174	-0,0016	-0,0016	0,0386	1,0000	-0,0008
Стоимость компании	0,4000	0,3817	0,9823	0,5400	0,7597	0,8163	0,7592	0,9976	0,2654	0,1302	0,1396	0,2910	0,3035	-0,0005	-0,0008	1,0000

В таблице 1, представлены корреляционные значения показателей - потенциальных драйверов стоимости. В данной матрице возможно отследить наличие связи. Так, минимальной границей корреляционной зависимости было установлено значение 0,4. Как показывает матрица, некоторые показатели не оказывают влияния ни на стоимость бизнеса, ни на другие показатели. Однако, корреляционно значимыми для стоимости оказались такие показатели как:

- Выручка от реализации.
- Оборотные средства.
- Дебиторская задолженность.
- Собственный капитал.
- Заемные средства.
- Кредиторская задолженность.
- Размер активов.

Как и предполагалось, наивысшие коэффициенты корреляции получили показатели, значимость которых обсуждалась ранее в работе - Оборотные средства (0,9823) и Размер активов (0,9976).

Опираясь на данные корреляционного анализа построим регрессионную модель для вышеприведенных показателей.

Для мульти-регрессии на основе формулы:

$$EV = CoGS + WC + AR + AP + E + D + As \quad (2)$$

где:

EV - стоимость бизнеса,

- CoGS - выручка от реализации,
- WC - оборотный капитал,
- AR - дебиторская задолженность,
- AP - кредиторская задолженность,
- E - собственный капитал,
- D - заемный капитал,
- As - размер активов.

На основе данного уравнения построим функцию многофакторной регрессии, для оценки силы зависимости изменения каждого из драйверов

**Таблица 2**

**Коэффициенты многофакторной регрессии (составлена автором)**

Сводка результатов регрессии	R= 0,99837769 R <sup>2</sup> = 0,99675801 Скорректир. R <sup>2</sup> = 0,99675043 F(6,2568)=1316E2				
	Бета коэффициент	Стандартная ошибка для бета-коэффициентов	Коэффициенты уравнения регрессии	Стандартная ошибка коэффициентов уравнения регрессии	Коэффициент Стьюдента
Активы	0,954701	0,006785	0,962191	0,006838	140,7053
Собственный капитал	0,059638	0,002172	0,108747	0,003960	27,4594
Дебиторы	0,029511	0,001835	0,076132	0,004734	16,0809
Выручка от реализации	0,015036	0,001407	0,011511	0,001077	10,6833
Кредиторы	-0,014278	0,002061	-0,033347	0,004812	-6,9295
Оборотные средства	-0,013568	0,007184	-0,014543	0,007700	-1,8886

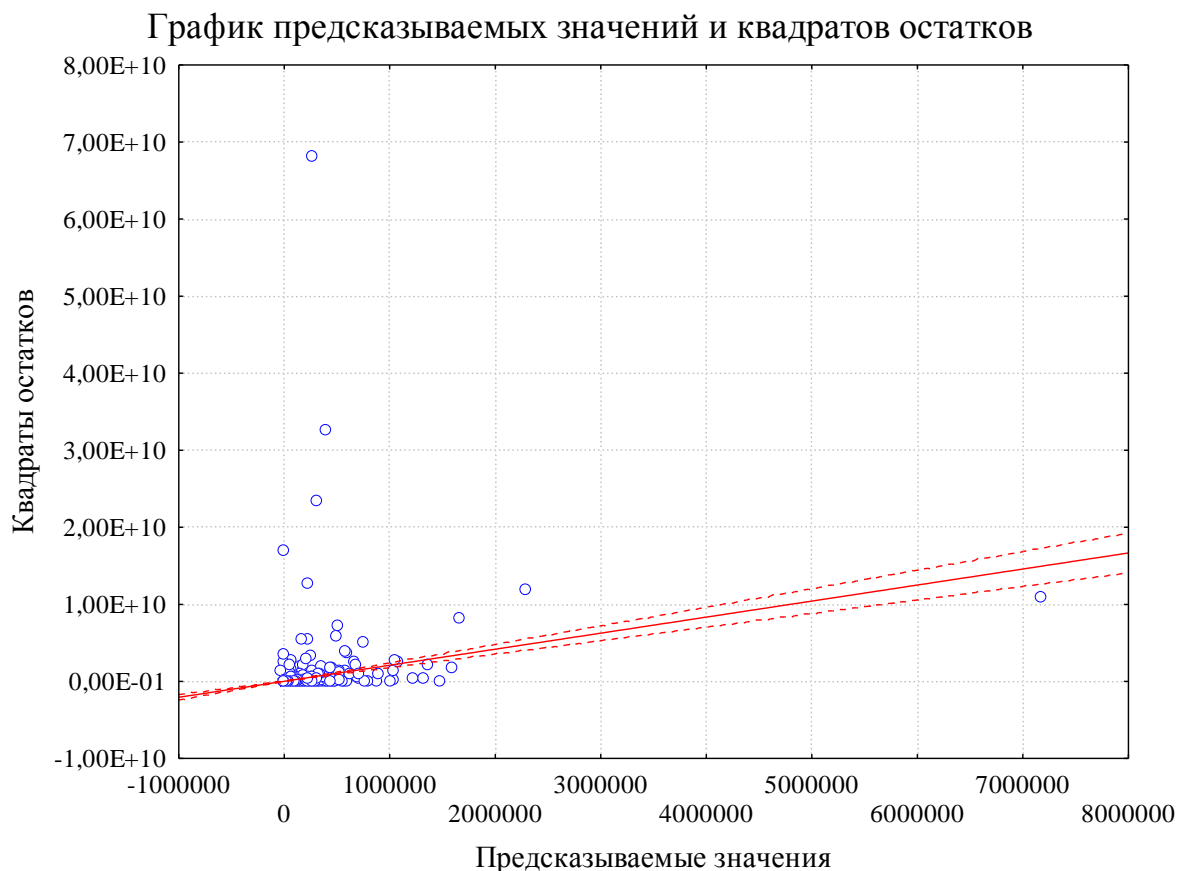
Как показывает таблица 3 сила зависимости вышеприведенных драйверов стоимости от значений стоимости бизнеса крайне высока, что подтверждает их значимость в анализе. Однако, не все использованные показатели в первоначальной формуле регрессии драйверы стоимости вошли в модель, исходя из их значимости. Исходя из содержимой таблицы 3 модель стоимости бизнеса, основанная на изменении драйверов стоимости, имеет следующий вид:

$$EV = 0,015 * CoGS - 0,0145 * WC + 0,076 * AR - (2) - 0,0333 * AP + 0,108 * E + 0,962 * As$$

Помимо потери незначимого для модели показателя заемных средств, некоторые коэффициенты регрессии получились с отрицательными знаками. Экономическая интерпретация представленной модели подразумевает, что на рост стоимости субъектов малого и среднего бизнеса занятых в оптовой торговле нефтепродуктами положительно влияет увеличение выручки, дебиторской задолженности, значительное увеличение активов и собственного капитала. Уменьшение объема оборотных средств, подразумевающее постоянное их вложение в продукцию, и трансформацию в дебиторскую задолженность, и уменьшения объема кредиторской задолженности, так же непосредственно связанной с эффективным использованием оборотного капитала, способствуют росту стоимости бизнеса.

Рассматривая сводку результатов регрессии, необходимо отметить, что значения коэффициента R<sup>2</sup>, составляющее 0,99, определяет, что число неучтенных факторов в модели меньше 1%. В сводке результатов регрессии также представлен такой элемент анализа адекватности модели как критерий Фишера-Снедекора - F. Расчётные значения данного критерия составили F(6, 2568) = 1316E<sup>2</sup>. Данные значения необходимо сравнить с табличными

значениями, определяемыми указанными в скобках степенями свободы, и составляющими  $F_T = 2,09$ . Согласно условию адекватности модели -  $F_T < F_p$ , следовательно модель можно считать адекватной.



**Рисунок 2.** Квадраты остатков и предсказываемых значений (составлен автором)

Как видно из графика, незначительное количество значений выходит за пространство общего множества результатов, что является отличительным признаком существенной регрессионной зависимости. Так же стоит отметить приближенность значений квадратов ошибок к линии регрессии, что так же подтверждает, как значимость коэффициентов, так и их способность к прогнозированию значений. Так как анализируемые данные представляли собой отрасль МСП, занятую в торговле нефтепродуктами, то используя выше представленные данные и результаты регрессии за предшествующие года, можно как прогнозировать значения для отрасли в будущих периодах, так и определять значимые для создания стоимости финансовые драйверы.

В статье были рассмотрены и проанализированы компоненты и составляющие концепции драйверов стоимости бизнеса, в целях адаптации его использования к компаниям субъектам МСП. Применение данной концепции к субъектам малого и среднего бизнеса обусловлено необходимостью эффективного финансового управления в данных предприятиях в условиях текущей экономической ситуации. По результатам проведенного корреляционного анализа компаний, занятых в оптовой торговле нефтепродуктами, было выявлено, что ключевыми финансовыми драйверами, оказывающими влияние на стоимость, являются следующие финансовые показатели бизнеса:

- Выручка от реализации.
- Оборотные средства.



- Дебиторская задолженность.
- Собственный капитал.
- Заемные средства.
- Кредиторская задолженность.
- Размер активов.

Последующие построение модели влияния драйверов на создание стоимости, путем проведения регрессионного анализа, определило, что:

1. Из представленного выше списка драйверов можно исключить заемные средства как незначительные, что является экономически обоснованным, так как субъекты МСП не в состоянии терпеть длительную и обременительную долговую нагрузку. Кроме того, получение заемных средств для данных субъектов бизнеса обусловлено крайне строгими критериями скорринга банков и высокими процентными ставками.

2. Отобранные в модель драйверы стоимости, оказывают разнонаправленное влияние на стоимость в анализируемых субъектах МСП. Так, созданию стоимости способствует очевидный рост собственного капитала и активов. Кроме того, увеличение выручки от реализации и дебиторской задолженности компании говорит о том, что в такой сфере деятельности как оптовая торговля, стоимость бизнеса можно определить по количеству заключенных сделок, которые косвенным образом отражает именно эти финансовые драйверы. Созданию стоимости, согласно модели, способствует уменьшение объема оборотных средств и кредиторской задолженности, так как оборотные средства должны не задерживаться в организации и переходить в дебиторскую задолженность, создавая новые контракты и принося в компанию денежный поток, а уменьшение кредиторской задолженности необходимо для улучшения финансовой устойчивости бизнеса, и доступа к проблемным заемным средствам о которых говорилось выше. Следовательно, используя данные критерии оценки изменения драйверов стоимости в субъектах МСП занятых в оптово торговле нефтепродуктами, собственники и финансовые менеджеры могут корректировать свои управленческие решения, и основываясь на результатах данной модели прогнозировать целевые значения стоимости в зависимости от драйверов, и соответственным образом оказывать влияние на представленные в статье драйверы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. - 3-е изд., перераб. И доп. / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. - 576 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Дамодаран А.; Пер. с англ. - 5-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 1340 с.
3. Э.Е. Тихонов. Методы прогнозирования в условиях рынка: учебное пособие / Э.Е. Тихонов. - Невинномысск, 2006. - 221 с.
4. Михайлова Т.А. Регулирование и саморегулирование предпринимательской деятельности: дисс. канд. эконом. наук: 08.00.10 М., 2006.

5. Терёхин В.И., Подгорная Н.А. Моделирование и управление остатками денежных средств предприятия / Терёхин В.И., Подгорная Н.А. - Издательство "Креативная экономика" (Москва), 2012 - 164 с.
6. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрии. - М.: ЮНИТИ, 1998. - 465 с.
7. A.J. Dobson, A. Barnett, An Introduction to Generalized Linear Models, 3d edition / A.J. Dobson, A. Barnett, Chapman & Hall / CRC Texts in Statistical Science, 2008, - 307 p.
8. A. Agresti, Foundations of Linear and Generalized Linear Models / A. Agresti, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2015 - 472 p.
9. F.Krol Value Based Management in Small and Medium Enterprises: Analysis of internal and external impulses and possibilities of implementation // Arbeitspapier Nr. 9-1, 2007.
10. Malmi, T., Ikäheimo, Value based management practices-some evidence from the field. Management Accounting Research 14, S., 2003. P. 235-254.
11. Brigham E. Financial Management: Theory and Practice / Brigham E., Ehrhardt C. South-Western, Thomson Learning, 2002 - 1184 p.
12. Kemayal L. Success Factors of Lebanese SMEs: An Empirical Study//Procedia - Social and Behavioral Sciences 195 (2015) 1123 - 1128 p.
13. Voicu C.N., Mircea A.S. Value in Romania-based SME organizations // Procedia Economics and Finance 3 (2012) 837 - 842 pp.
14. Figge F., Hahn T. Value drivers of corporate eco-efficiency: Management accounting information for the efficient use of environmental resources// Management Accounting Research 24 (2013) 387-400 pp.
15. Malik V.T. Mehmet N.İ. Is it enough to be entrepreneurial? Enhancing the 'value added' created by SMEs in Turkey through innovation // Procedia - Social and Behavioral Sciences 75 (2013) 397 - 406.

**Podobedov Nikita Veniaminovich**

Financial university under the government of the Russian Federation, Russia, Moscow  
E-mail: [roknikrol@gmail.com](mailto:roknikrol@gmail.com)

## **Evaluating drivers of value in small and medium enterprises working as wholesale traders of petroleum products**

**Abstract.** The article is devoted to implementation of value based management approach elements in small and medium enterprises. The author researches value drivers concept, and its ability to be implemented in small and medium enterprises, using companies working in wholesale petroleum products trade as an example. The author executes a correlation-regression analysis in order to identify key financial value drivers that impact value creation, thus showing concrete financial indicators, which companies of this field can assess and evaluate when performing strategic financial management aimed at increasing value of business. During the first part of the analysis, the author distinguishes which financial value drivers, out of the most popular ones stated in financial literature, can relate to the value drivers of small and medium enterprises working in wholesale petroleum products trade. During the second part of the analysis, the author confirms the relation of value of business and financial value drivers distinguished before, with the help of a regression model. Using the results of the analysis, the author identifies financial value drivers of small enterprises working in wholesale of petroleum products trade such as change in cost of goods sold, change in the volume of working capital, change in the size of accounts receivable and account payable, change in size of equity, change in the sizes of debt and assets.

**Keywords:** value based management; value drivers; small and medium enterprises; regression analysis; financial management; correlation analysis; oil production