

Иначе говоря, формула (3) трансформируется в формулу (4):

$$V = V_{\text{term}} \times (1 - \mu) / (1 + r_1)^t + \mu \sum_{i=1}^t CF_i / (1 + r_1)^i \quad (4)$$

где: μ – вероятность выживания бизнеса; CF_t – бездолговой денежный поток в году t ; r_1 – ставка дисконтирования в году t ; V_{term} – остаточная стоимость предприятия в году n ; t – период прогноза получения чистого дохода (период эксплуатации основных средств предприятия), лет.

Для оценщика особой проблемой становится определение вероятности выживания предприятия. Эту проблему удастся элиминировать, если предприятие находится в благоприятной среде.

Стоимость бизнеса, находящегося в благоприятной экономической среде, допускается определять без экспертной оценки риска [4].

Применение сравнительного метода слишком затруднено из-за отсутствия источников информации.

Вывод

Учитывая специфику молодых развивающихся предприятий, оценка их стоимости не должна сводиться к базовым методикам и базовым формулам, необходимо учитывать дополнительные факторы, оказывающие влияние на стоимость молодых фирм. Инструкция Госкомимущества по оценке предприятий как имущественных комплексов не дифференцирует предприятия по уровню рентабельности и производственному потенциалу.

Международные стандарты предусматривают много факторный анализ при оценке предприятий как имущественных комплексов. Это обеспечивает финансирование традиционных и венчурных высокотехнологичных предприятий и производств, и как следствие инновационное развитие национальной экономики.

В Беларуси объективно необходимо поддерживать амбициозные высокотехнологичные программы развития молодых растущих предприятий. Открыть для них кредитные линии. Оценка стоимости этих предприятий как имущественных комплексов (бизнеса) обеспечит для них повышенную инвестиционную привлекательность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Trifonov N. Business valuation in emerging markets. In: The first intern. conf. on business valuation. Jan. 24–25, 2008. Bangkok, Thailand – Bangkok: Thaiappraisal Foundation, 2008.
2. Инструкция по оценке предприятий как имущественных комплексов (бизнеса), утвержденной Постановлением Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 09.09.2008 г. № 70.
3. Дамодаран Асват Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. /Пер. с англ. – 2 изд., исправл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
4. Gordon William Estimation of the risky business. Prentice-Hall International, Inc. – London, 1989. – 717 p.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СПОРТИВНЫХ ФЕДЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С. Б. Репкин канд. экон. наук,
заведующий кафедрой физической культуры и спорта БГЭУ

Эффективность функционирования любой организации достигается при условии гармоничного сочетания целого комплекса разнообразных факторов. В этом смысле не является исключением и деятельность спортивной федерации, как ключевого звена спортивной системы Республики Беларусь. Представляется, что в настоящее время в качестве одной из наиболее актуальных проблем следует рассматривать гармоничное сочетание правовых и экономических аспектов спортивного менеджмента. Решение этой задачи в значительной мере зависит от тех целей, которые стоят перед спортивными федерациями нашей страны.

Очевидно, что стабильное и устойчивое развитие спортивной отрасли может быть достигнуто при условии сбалансированного организационно-правового и финансово-экономического обеспечения таких системообразующих вопросов спортивного менеджмента как:

1. финансирование спорта;
2. подготовка молодых спортсменов и переход их во взрослый спорт;
3. пенсионные и страховые фонды как правовая и социальная защита спортсменов.

Рассмотрим более подробно совокупность предложений, практическая реализация которых сделает возможным значительное повышение эффективности спорта высших достижений в нашей стране за счет совершенствования каждого из трех вышеперечисленных направлений.

1. Финансирование спорта

Характерной особенностью финансирования игровых видов спорта является значительное участие в финансировании команд спонсорских денег [1]. Такая форма финансирования безусловно дает свой положительный эффект и уже сыграла свою положительную роль в динамичном развитии многих видов спорта. Однако доминирование спонсорского варианта финансирования в игровых видах спорта должно рассматриваться в качестве начального этапа, который необходим для того, чтобы начать активно развивать тот или иной вид спорта.

Наряду с положительными моментами, спонсорской системе финансирования присущ и ряд недостатков, которые необходимо устранять за счет внедрения более эффективных и современных правовых и экономических форм развития спорта [3]. В настоящее время спонсор выступает в качестве простого мецената, т. е. осуществляет финансирование той или иной спортивной команды без какого-либо серьезного юридического участия в ее судьбе. Передавая деньги клубам, спонсоры, как правило, лишены возможности принимать участие в формировании органов управления клубом, в реализации инвестиционных программ, в осуществлении трансферной политики и в других важных вопросах жизнедеятельности команды. В качестве обратной связи спонсоры получают от клубов право размещать их логотипы, торговые марки, знаки и другую рекламную продукцию во время соревнований. Можно говорить о том, что спонсорская форма участия в судьбе клуба является достаточно простой и примитивной. Она не предполагает активной заинтересованности спонсоров в сотрудничестве с клубом на долгосрочной основе, поскольку спонсоры юридически лишены административного влияния на менеджмент клуба. Нередко имеет место и отсутствие мотивации со стороны спонсоров в покрытии расходов спортивных команд, поскольку спонсоры не принимают участие в зарабатывании и распределении доходов клубов.

Представляется целесообразным поиск путей трансформации спонсорской схемы помощи спорту в более рыночную и экономически выгодную модель, предполагающую предоставление спонсорам в обмен на их деньги прав на участие в формировании капиталов клубов, в их акционировании, а также в использовании финансовых инструментов (акции, облигации, векселя). Это позволит, с одной стороны, усилить ответственность владельцев спортивных клубов за полученные от спонсоров деньги, и, с другой стороны, усилит экономическую мотивацию у спонсоров в деятельности клубов вследствие использования рыночных механизмов [3].

2. Подготовка молодых спортсменов и переход их во взрослый спорт

Спорт как целостное явление представляет собой синтез двух взаимосвязанных составных элементов:

1) детско-юношеский спорт, основной задачей которого является обучение молодых людей основам спортивного мастерства;

2) профессиональный спорт, или спорт высших достижений.

Характерной особенностью экономики современного спорта является то, что он финансируется как государством, так и за счет частных инвесторов.

Как правило, государство принимает участие в финансировании двух компонентов единого спортивного движения – детско-юношеского и профессионального спорта [2]. Поэтому важным условием эффективности целевого использования бюджетных ассигнований, выделяемых государством, является, во-первых, рациональное распределение средств госбюджетных финансовых потоков между детско-юношеским и профессиональным спортом и, во-вторых, четкость правового и финансово-экономического механизма перехода спортсмена из «детского» (непрофессионального) во взрослый, профессиональный спорт.

При смешанном финансировании детско-юношеского спорта из государственных и негосударственных источников следует использовать накопительную систему учета затрат, которая отражала бы размеры профинансированных расходов на подготовку молодого спортсмена за счет средств бюджета и частных инвесторов. Это необходимо для того, чтобы, во-первых, определять обоснованную справедливую базовую стоимость молодых спортсменов и, во-вторых, обеспечивать их трансфер (передачу посредством купли-продажи по рыночным ценам или обмена) в профессиональные клубы на коммерческой основе, исходя из уровня мастерства, установленной величины затрат на подготовку в ДЮСШ, рыночного спроса, финансовых возможностей покупателей и других факторов.

Профессиональный спорт следует рассматривать как бизнес со всеми вытекающими отсюда последствиями для всего комплекса нормативно-правовых и финансово-экономических вопросов. В частности, это касается оценки фактической (затратной) и рыночной стоимости человеческого капитала (игроков) и клубов, процедур купли-продажи, обмена прав на игроков и спортивные команды, организации спортивных соревнований как коммерческих предприятий, приносящих доход их участникам и организаторам.

3. Пенсионные и страховые фонды как правовая и социальная защита спортсменов

Ни для кого не секрет, что подготовка даже спортсмена среднего уровня требует длительного и кропотливого труда и тренеров, и самих игроков, последних – начиная с 7–12 лет. В отличие от профессии продавца, который может быть обучен за год, спортсмен готовится как минимум 5–7 лет. Причем, в отличие от продавцов, срок деятельности спортсменов гораздо короче и заканчивается, как правило, к 35 годам [4].

Очевидным фактом является и то, что практически любой спорт является одним из самых травмоопасных видов деятельности людей. Поэтому, на наш взгляд, важно обеспечивать адекватную затратам на поддержание здоровья спортсменов систему их социальной защиты. Одним из вариантов такой защиты могло бы быть создание специальных пенсионных и страховых фондов. Принимая во внимание ранний возраст начала занятия спортом, отчисления должны осуществляться уже на первых этапах подготовки в ДЮСШ и продолжаться на протяжении всей активной спортивной карьеры игроков. Представляется, что пенсионные отчисления должны начисляться хотя бы в самых минимальных суммах с первых лет занятия и далее увеличиваться в прямо пропорциональной зависимости от уровня мастерства спортсмена и в зависимости от уровня участия его в соревнованиях (национальный чемпионат, чемпионат мира, Европы, Олимпийские игры). Могут рассматриваться и использоваться различные системы пенсионного и страхового обеспечения спортсменов. Так, право на получение пенсий и страховых выплат спортсмены могут получать при достижении определенного возраста (например, 40–50 лет), и их величина должна быть поставлена в зависимость от длительности спортивной карьеры и от достигнутых спортивных результатов [3].

Вариантов и условий выплаты пенсий также может быть большое количество. Наиболее типичными могут быть случаи, когда игрок получает право на пенсии при условии, что он провел определенное количество игр в национальном чемпионате, в международных кубках, на чемпионатах мира, Европы. В зависимости от этих факторов могут устанавливаться сроки начала выплаты пенсий и суммы пенсий. Источниками формирования пенсионных и страховых фондов должны быть отчисления в эти фонды от тех доходов, в зарабатывании которых принимали участие спортсмены за время выступления в соревнованиях. Предлагаемые подходы в значительной степени усилят мотивацию у молодежи к занятиям спортом и достижению максимальных спортивных результатов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Супиков В. Н. Социальные проблемы спорта. – Смоленск – Пенза, 2006.
2. Переверзин И. И. Спортивный менеджмент. – Москва, 2000.
3. Панков Д. А., Репкин С. Б. Экономическая оценка человеческого капитала в спорте. – Минск, 2009.
4. Золотов М. И., Кузин В. В. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта. – Москва, 2001.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ О СТОИМОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИКАХ В ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Н. В. Кожарская, Минский институт управления

В статье рассмотрены виды и особенности стоимостных характеристик имущества предприятия в соответствии с МСФО, а также трансформация отчетности белорусского торгового предприятия в формат МСФО на основе стоимостных характеристик отчетности.

В настоящее время стоимость белорусских предприятий явно недооценена: в случае выхода на фондовые рынки цена акций торговых Республики Беларусь будет в десятки раз ниже их реальной стоимости. И проблема здесь заключается не только и не столько в отсутствии доверия к Республике Беларусь западных инвесторов. Одним из основных факторов, способствующих недооценке стоимости белорусских предприятий, является непрозрачность деятельности и невозможность оценить активы компаний по справедливой стоимости. В то время как стоимость активов зарубежных предприятий, функционирующих в аналогичных сферах бизнеса и сопоставимых с белорусскими по величине натуральных показателей, значительно превышает стоимость активов белорусских компаний, рассчитанную по бухгалтерскому балансу.

В соответствии с МСФО в финансовой отчетности в разной степени и в различных комбинациях могут использоваться несколько методов количественного измерения стоимости (рис. 1).