

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

По мере развития рыночных отношений происходит непрерывный процесс развития бизнеса, в связи с чем возникает потребность в его оценке для целей инвестирования, повышения эффективности управления, расширения, реорганизации, смены формы собственности или даже ликвидации. Основной задачей оценщика является определение в соответствии с поставленной заказчиком целью одной из четырех видов стоимости (рыночной, инвестиционной, ликвидационной или кадастровой).

Согласно приказу Министерства экономического развития [1]: «подход к оценке – это совокупность методов оценки, объединенных общей методологией». А «метод проведения оценки объекта оценки – это последовательность процедур, позволяющая на основе существенной для данного метода информации определить стоимость объекта оценки в рамках одного из подходов к оценке».

В соответствии с нормативной правовой базой оценщик использует три подхода (рис. 1), а в случае невозможности применения одно из подходов – указывает обоснованный отказ в применении.



Рисунок 1. – Подходы к оценке бизнеса

Доходный подход – это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, которые построены на определении ожидаемых доходов от объекта оценки и их сравнении с текущими затратами с учетом факторов времени и риска. Этот подход рекомендуется применять тогда, когда существует проверенная информация, позволяющая сделать прогноз будущих доходов и расходов оцениваемого бизнеса [2].

В рамках доходного подхода используются два метода. Первый метод – дисконтирования денежных потоков – базируется на составлении прогноза денежных потоков бизнеса за каждый год прогнозного периода, которые потом дисконтируются по ставке дисконта.

Второй метод – капитализации дохода – применяют при условии, что денежный поток на протяжении всего прогнозируемого периода будет стабилен, поэтому определяют денежный поток за один прогнозный год и преобразуют его в текущую стоимость путем применения нормы капитализации. Норма капитализации – это, по сути, несколько упрощенный коэффициент дисконтирования [3].

Доходный подход имеет свои достоинства и недостатки (рис. 2).



Рисунок 2. – Преимущества и недостатки доходного подхода

Сравнительный подход – это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, которые основаны на сравнении объекта оценки с похожими объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними. Характерной чертой этого подхода является то, что он строится на рыночной информации, а также учитывает текущее действие возможных продавцов и покупателей [4]. Метод основан на принципе замещения, т.е. покупатель не купит объект, если его стоимость превышает затраты на приобретение на рынке схожего объекта, обладающего такой же полезностью.

Сравнительный подход используется тогда, когда есть проверенная информация об объектах, реализованных на открытом рынке, кроме того, сведений должно быть достаточно для анализа цен и характеристики объектов-аналогов, при этом могут применяться как цены совершенных сделок, так и цены предложений.

Сравнительный подход оценки бизнеса предполагает использование трех основных методов:

1. Метод рынка капитала – применяется при покупке контрольного пакета акций открытой компании, а также для оценки закрытых компаний, работающих на том же сегменте рынка и имеющих сопоставимые финансовые показатели. Основывается на реальных ценах акций открытых компаний, которые сложились на фондовом рынке.
2. Метод сделок – применяется для оценки контрольного пакета акций либо небольших закрытых фирм, основан на использовании данных по продажам компаний или их контрольных пакетов.
3. Метод отраслевых коэффициентов – предполагает использование формул или показателей, основанных на данных о продажах компаний по отраслям и отражающих их конкретную специфику.

Сравнительный подход также имеет свои достоинства и недостатки (рис. 3).

Затратный подход – это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, которые нужны для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа. Этот подход применяется в основном в тех случаях, когда существует проверенная информация, позволяющая определить затраты на приобретение, воспроизводство или замещение объекта оценки [5].

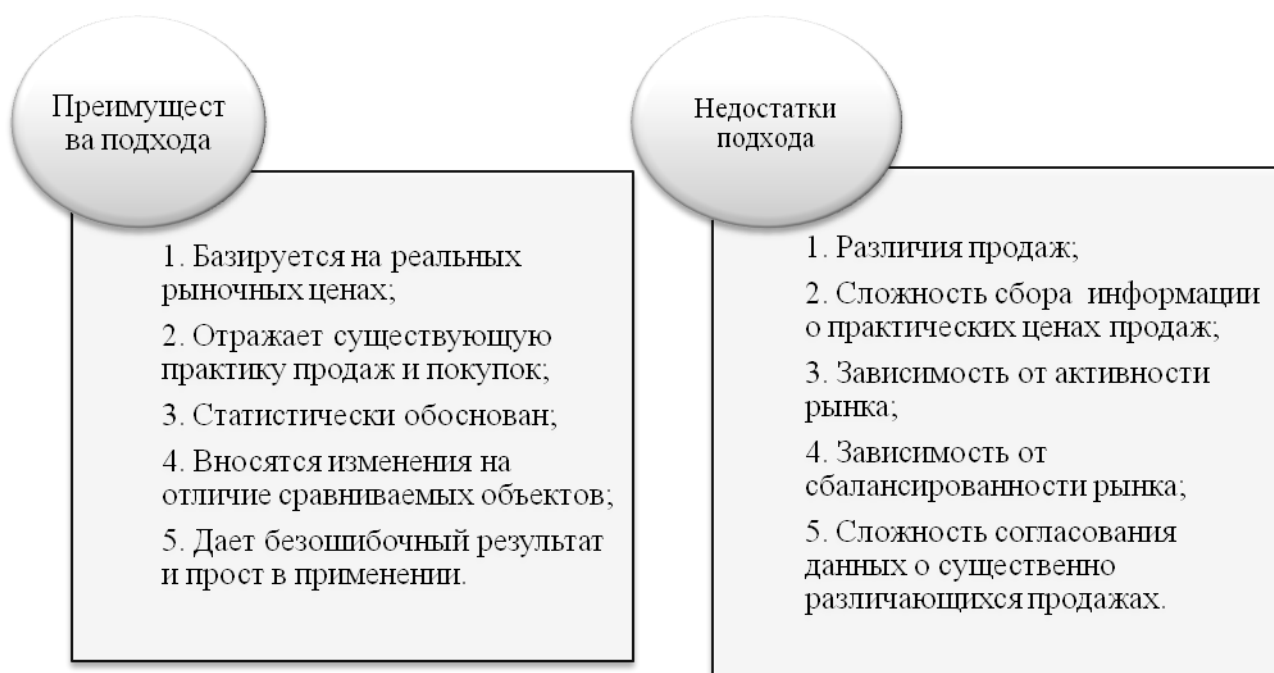


Рисунок 3. – Преимущества и недостатки сравнительного подхода

В рамках затратного подхода применяются различные методы, которые основаны на определении затрат на создание точной копии объекта оценки или объекта, который имеет такие же полезные свойства. Критерии признания объекта точной копией объекта оценки или объектом, имеющим сопоставимые полезные свойства, определяются федеральными стандартами оценки, устанавливающими требования к проведению оценки отдельных видов объектов оценки и (или) для специальных целей.

Затратный подход оценки бизнеса предполагает использование двух основных методов:

1. Метод чистых активов – способ расчета, основанный на несовпадении балансовой и рыночной стоимости имущества, обязательств компании. Согласно данному методу, оценщик должен произвести корректировку баланса фирмы.

2. Метод ликвидационной стоимости – основан на установлении суммы разницы между общей стоимостью имущества, которую владелец компании может получить при закрытии бизнеса после продажи ее активов, и издержками на проведение процедуры ликвидации, т.е. применяется при оценке ликвидируемой компании [4].

Затратный подход имеет свои достоинства и недостатки (рис. 4).

Рассмотрев все подходы, описав их достоинства и недостатки, можно сказать, что ни один из них не может быть использован в качестве основного, так как на практике, при оценке бизнеса встречаются самые разные ситуации, каждой ситуации соответствуют свои подходы и методы.

Все подходы к оценке бизнеса предполагают применение определенных методов и приемов, требуют соблюдения условий применения конкретного метода. Что касается информации, используемой в том или ином подходе, то она отражает либо настоящее положение фирмы (сравнительный (рыночный) подход), либо ее прошлые достижения (затратный подход), либо же ее будущие результаты, т.е. ожидаемые в будущем доходы (доходный подход). Поэтому можно сказать, что результат, полученный на основе обобщения всех трех подходов оценки бизнеса, является наиболее обоснованным и объективным.

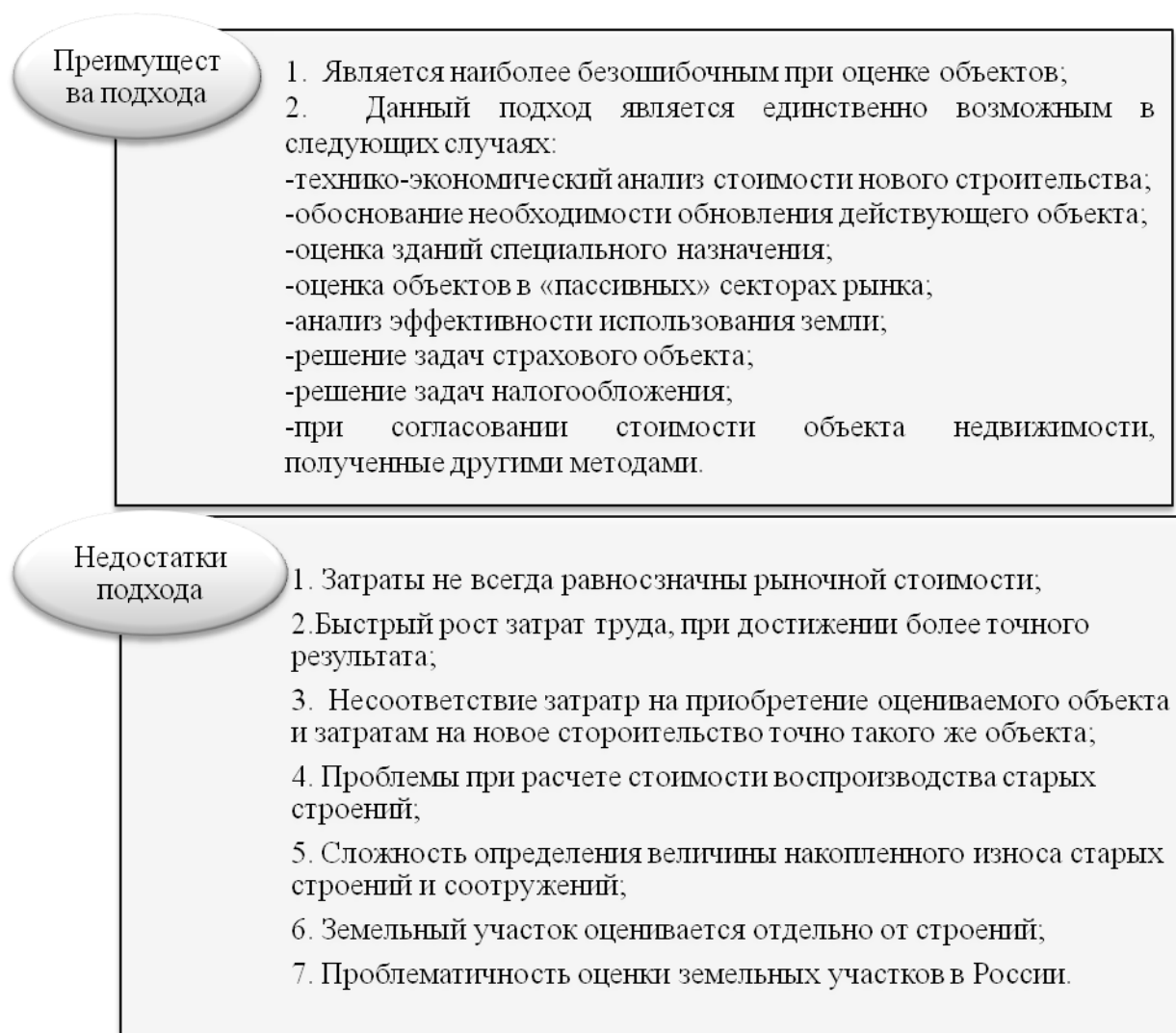


Рисунок 4. – Преимущества и недостатки затратного подхода

Но бывают и такие случаи, когда можно обойтись одним подходом оценки. Например, если на рынке совершают оборот десятки или сотни однородных объектов, то уместно применение сравнительного подхода, а для оценки сложных и редких объектов применяют затратный подход.

Использование всех существующих методов в рамках каждого подхода невозможно, и именно поэтому в зависимости от целей и условий оценки, а также состояния объекта и еще многого другого сочетают несколько методов, которые в большей степени подходят в данный момент оценки. Главное в сочетании методов – грамотно и логично обосновать выбор.

На идеальном рынке все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости, но идеального рынка нет, это связано с несовершенствами, т.е. потенциальные пользователи могут быть неправильно информированы, а производители могут быть неэффективны, именно поэтому данные подходы могут давать различные показатели стоимости.

Литература

1. Об утверждении Федерального стандарта оценки. Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО №1) : приказ М-ва экон. развития Рос. Федерации, 20 мая 2015 г., № 297 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс. – М., 2015.

2. *Барташевич, Н.И.* Методические подходы к оценке стоимости организаций / Н.И. Барташевич // *Инновационное развитие экономики.* – 2014. – №1. (18). – С. 22–25.
3. *Корниенко, Б.И.* Оценка стоимости предприятия с использованием метода дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода / Б.И. Корниенко // *Концепт.* – 2015. – №7. – С. 86–90.
4. *Паламарчук, В.Н.* Оценка бизнеса : учеб. пособие / В.Н. Паламарчук. – М. : Высш. шк. фин. менеджмента АНХ при правительстве Рос. Федерации, 2004. – 107с.
5. *Юрич, И.С.* Совершенствование подходов к оценке стоимости компании / И.С. Юрич // *International scientific review.* – 2016. – № 5 (15). – С. 54–58.

О.В. Кострома

*Белорусский государственный экономический университет
(Минск, Республика Беларусь)*

Научный руководитель – кандидат экономических наук А.Ю. Пекарская

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования являются малые предприятия как наиболее динамичная и гибкая форма деловой активности. Именно в секторе малого предпринимательства создается и циркулирует основной объем национальных ресурсов, которые являются питательной средой для среднего и крупного бизнеса. По уровню жизни и социальному положению предприниматели принадлежат к основной массе населения, одновременно являясь и непосредственными производителями, и потребителями широкого спектра товаров и услуг.

Малый бизнес, или малое предпринимательство, представляет собой совокупность мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны.

Критерии отнесения субъектов хозяйствования к категории малого бизнеса в Республике Беларусь установлены Указом Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства». В соответствии с данным Указом к категории малого предпринимательства относятся:

- индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;
- микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 чел. включительно;
- малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 чел. включительно [1].

Кроме того, к малому бизнесу относятся индивидуальные предприниматели, которые, согласно Указу Президента Республики Беларусь от 29 декабря 2006 г. № 760 «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 18 июня 2005 г. № 285 «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности», для занятия предпринимательской деятельностью вправе привлекать не более трех физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам.