

результатам опроса, можно сказать, что наши потребители пока не проявляют интереса к ним.

Анализ анкет, а также непосредственное наблюдение за потребителями показало, что белорусские потребители ресторанных услуг не имеют четко сформированных предпочтений, что возможно связано с национальными особенностями, а также отсутствием возможности для ознакомления с ресторанными трендами, в силу отставания ресторанного рынка Республики Беларусь от западных и европейских рынков. Стоит упомянуть также о том, что большое влияние на возможности посещения ресторанных объектов оказывает снижение денежных доходов населения. Данная тенденция вынуждает субъекты ресторанного бизнеса ориентировать свою деятельность на средний ценовой сегмент, а также применять разнообразные программы лояльности. К примеру, практически во всех заведениях Минска и областей существует обеденное меню с бонусной и накопительной программой; многим заведениям приходится уменьшать размер порций при том же уровне цен или наоборот, повышать цену с небольшим увеличением порции.

Анализ анкет показал, что главное в открытии ресторана – правильно подобранная концепция и команда профессионалов.

Есть два основных подхода. При наличии готового помещения ресторатор под него прорабатывает концепцию, учитывая спрос целевой аудитории, месторасположение, наличие конкурентов, финансовые возможности. Другой – под готовую концепцию ресторатор подыскивает помещение.

Ошибка происходит, когда все смешивается, когда главное – это открыть хоть какое-то заведение общественного питания в любом месте в ожидании, что оно будет успешным. Зачастую пренебрежение к таким важным вопросам, как желание потребителей, может обернуться не удачей в бизнесе.

Таким образом, изучение спроса и предпочтений потребителей даст возможность рестораторам сформулировать верную концепцию развития заведения; выявить «своего» потребителя и определиться с меню и перечнем услуг, которые были бы привлекательными и удерживали потребителя; потребителей, готовых к экспериментам и новинкам, которые могут быть представлены в заведениях в будущем. Также менеджменту ресторанов необходимо разработать процедуры по систематизации информации о своих потребителях и их предпочтениях и регулярно проводить повторные исследования.

Источники литературы

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сборник Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: [б.и.], 2015. – 435 с.

Володько Анжелика Ивановна *Белорусский государственный экономический университет* **Методические подходы к оценке стоимости компании**

Актуальность исследования методологии оценки стоимости компании заключается в том, что оценка стоимости бизнеса оказывает влияние на определение ее кредитоспособности, реструктуризацию, эффективность управления.

Целью исследования является анализ существующих методик оценки стоимости компании и оценка их сильных и слабых сторон.

В рамках исследования были использованы следующие методы: монографический, абстрактно-логический, сравнительного анализа.

Необходимость оценки стоимости компании возникает на различных этапах деятельности предприятия: при его покупке и продаже, акционировании, слиянии и поглощении предприятия, а также в других бизнес-ситуациях. Следует отметить, что оценочная деятельность в Республике Беларусь существенно активизировалась в ходе

приватизации и переоценки основных фондов. Предприятиям было разрешено привлекать независимые экспертные организации для определения рыночной стоимости имущества.

В Беларуси на современном этапе выбран путь государственного регулирования, которому характерны следующие черты: аттестация оценщиков Государственным комитетом по имуществу; ведение государственного реестра оценщиков; разработка и принятие стандартов профессиональной деятельности осуществляется государственными органами [1].

Методики оценки стоимости компании в основном опираются на механизмы, применяемые в странах с рыночной экономикой, которые адаптированы путем упрощения или исключения некоторых оценочных показателей в виду несоответствия стандартов бухгалтерского учета, различия законодательства, несовпадения некоторых приоритетов в показателях оценок.

В соответствии со стандартом СТБ 52.1.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости предприятий как имущественных комплексов» стоимость предприятий как имущественных комплексов, пакетов акций, частей предприятий, долей в уставном фонде определяется:

- 1) методом балансового накопления активов;
- 2) рыночным методом на основании:
 - определения затрат необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа (затратный метод);
 - расчета доходов, ожидаемых от использования объекта оценки (доходный метод);
 - сравнения объекта оценки с аналогичными объектами, сходными по подлежащим оценке объектам по основным экономическим, техническим, технологическим и иным характеристикам с учетом его индивидуальных особенностей (сравнительный метод).

Метод балансового накопления активов определяет стоимость предприятия согласно данным бухгалтерского учета на дату оценки (оценочная стоимость). Базой для оценки предприятия является балансовая стоимость активов и пассивов, отраженная в бухгалтерском балансе, как правило, по состоянию на 1-е число месяца оценки [4].

Существующие методы имеют как положительные, так и отрицательные характеристики применяемого инструментария. Например, оценка предприятий по балансовой стоимости имущества имеет негативные стороны, суть которых заключается в том, что значимость и достоверность оценки по себестоимости (исторической стоимости) с течением времени с позиции текущих рыночных цен стремительно снижается, особенно в период инфляции. В результате наиболее дорогими оказываются предприятия с большими объемами запасов товарно-материальных ценностей, незавершенного строительства, неустановленного оборудования. Предприятия, не имеющие излишних площадей и оборудования, работающие «с колес», т.е. более эффективно использующие ресурсы, оказываются более дешевыми.

Другая негативная сторона оценки по себестоимости состоит в том, что в ней не учитывается степень полезности, или будущая экономическая выгода приобретения предприятия как для продавца, так и для покупателя [5]. В этой связи наряду с оценкой предприятия по балансовой стоимости возникает необходимость оценить его по продажной, т.е. рыночной стоимости.

При затратном (имущественном) подходе к оценке бизнеса оценщик рассматривает стоимость предприятия с учетом понесенных издержек. Перед ним встает задача проведения корректировки баланса предприятия. Для этого предварительно проводится оценка обоснованной рыночной стоимости каждого актива баланса в отдельности, затем определяется текущая стоимость обязательств и, наконец, из обоснованной рыночной стоимости активов предприятия вычитается текущая стоимость всех его обязательств. Результат отражает оценочную стоимость собственного капитала предприятия.

Затратный подход к оценке бизнеса реализуется преимущественно методом накопления активов (метод чистых активов). Метод накопления активов предполагает оценку рыночной

стоимости предприятия по рыночной или ликвидационной стоимости его имущества, очищенной от стоимости задолженности предприятия. Это, в свою очередь, требует переоценки балансовой стоимости. При этом в расчет следует принимать не только те активы, которые отражены на балансе предприятия, но и все прочие виды его фактических активов, которые могут быть не отражены на балансе, однако находятся в его фактической собственности либо распоряжении (ноу-хау, закрепленная клиентура и пр.) [3].

В рамках доходного подхода выделяют несколько методов. Наиболее часто применяются метод капитализации дохода и метод дисконтирования денежных потоков.

Метод капитализации дохода определяет рыночную стоимость предприятия путем преобразования дохода за один год в стоимость при помощи коэффициента капитализации. Этот метод представляет собой деление текущего дохода на соответствующую норму прибыли.

Метод дисконтирования денежных потоков применяется при нестабильном доходе или при использовании различных коэффициентов капитализации. Он включает прогнозирование будущих потоков от объекта оценки, которые затем дисконтируются по дисконтной ставке, размер которой должен учитывать ставку дохода и отражать риски инвестора [2].

Главные преимущества оценки бизнеса, в рамках доходного подхода, с опорой на прогноз денежных потоков, а не просто прибылей, заключаются в следующем:

- будущие прибыли от бизнеса прямо учитывают лишь ожидаемые текущие издержки по производству и продаже продукции, в то время как будущие капиталовложения по поддержанию и расширению производственных или торговых мощностей бизнеса в прогнозе прибылей отражаются только частично – через их текущую амортизацию.

- прибыль, будучи чисто бухгалтерским отчетным показателем, подвержена значительным манипуляциям. Ее объявляемая величина зависит от метода учета стоимости покупных ресурсов в себестоимости проданной продукции, от метода ускоренной амортизации, от критерия зачисления продукции в реализованную продукцию и др.

- вся хозяйственная деятельность предприятия, реальные выплаты дивидендов инвесторам как результат вложения их инвестиций зависят от движения и наличия у предприятия денежных средств, их остатка на текущем (расчетном) счете и наличности в кассе [3].

Таким образом, доходный подход определяет текущую стоимость предприятия как будущие доходы от его деятельности и осуществляется посредством использования метода дисконтирования денежных потоков.

Метод сравнения продаж основывается на том, что стоимость объекта определяется путем сопоставления его с аналогичными по определенному кругу параметров, т.е. стоимость предприятия определяется на основе рыночной стоимости схожих предприятий. Его применение осложняется тем, что белорусские предприятия нередко создавались в единственном числе на территории бывшего СССР. Сопоставление с зарубежными аналогами проблематично, поскольку имеют место существенные различия в уровне технологий, уровне развития инфраструктуры как производственной, так и социальной. Кроме того метод сравнения продаж также базируется на прошлых событиях и при оценке предприятия в расчет не принимаются будущие экономические выгоды (или убытки) [5].

По результатам исследования можно сделать вывод, что ни один из рассмотренных подходов не может быть использован в качестве совершенного метода при оценке стоимости компании. На практике целесообразно осуществлять расчет стоимости предприятия несколькими методами и по средней взвешенной выводить усредненный показатель. В качестве весовых составляющих могут быть использованы такие факторы как срок функционирования основных фондов, наличие инновационной составляющей в производимой продукции, характеристика отрезка жизненного цикла продукции, на котором она находится в момент оценки, применение ноу-хау как в производственном процессе, так и в управленческой деятельности и др. В рамках дальнейших исследований планируется

разработка эффективной методики оценки стоимости бизнеса, которая будет учитывать все факторы, влияющие на стоимость компании.

Источники литературы

1 Борздова, Т.В. Оценочная деятельность: особенности регулирования в Республике Беларусь / Т.В. Борздова, Н.А. Устюшенко // Пути повышения эффективности финансово-экономической системы для устойчивого экономического развития Республики Молдова // Сборник научных статей по результатам Международной научной конференции 8-го созыва, 1-2 ноября 2013 г. – г. Кишинев: Молдавский государственный университет, 2013. – С. 438-442.

2 Корниенко, Б. И. Оценка стоимости предприятия с использованием метода дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода / Б.И. Корниенко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 7 (июль). – С. 86–90.

3 Оценка бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://files.lib.sfu-kras.ru/ebibl/umkd/129/u_course.pdf. – Дата доступа: 03.12.2016.

4 Оценка стоимости организации (предприятия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://repo.gsu.by/bitstream/123456789/4213/1/Тема%2016%20Оценка%20стоимости%20организации_Геврасева.pdf. – Дата доступа: 03.12.2016.

5 Шибeko, Е. Н. Оценка предприятия при формировании его рыночной стоимости / Е.Н. Шибeko // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. - 2002. - N 6. - С. 59-62.

*Блинова Анастасия Сергеевна, Губарь Дарья Владимировна
Белорусский государственный экономический университет*

Пути повышения экономической эффективности функционирования предприятий на основе успешного взаимодействия крупного и малого бизнеса

В современных экономических условиях важную роль играют гибкость, быстрота реакции, скорость внедрения и освоения новых технологий, что присуще в основном малым предприятиям. Небольшие размеры предприятий становятся их важнейшим преимуществом и определяют экономические, научно-технические и организационные факторы их успешной деятельности. Малые предприятия сокращают издержки за счет узкой специализации, ускоренных темпов разработки и внедрения НИОКР, применения гибких технологий, оптимального использования производственных фондов, преобладания горизонтальных связей в структуре управления.

Партнерские отношения субъектов малого и крупного предпринимательства обеспечивают конкурентоспособность товаров и услуг, что является одной из предпосылок организации системы их взаимодействия. Крупные субъекты предпринимательства являются главными элементами рыночного хозяйства, определяют его развитие и уровень эффективности. Развиваясь сами, они структурируют экономику в целом. Крупному бизнесу присущ ряд неоспоримых экономических преимуществ: возможность осуществлять крупномасштабное финансирование НИОКР, способность обеспечить экономию на транзакционных издержках и реальные конкурентные преимущества на отраслевых, национальных и мировых рынках.

Взаимодействие крупного и малого бизнеса позволяет достигать нередко синергетического эффекта и является взаимовыгодным для обоих субъектов. Крупным предприятиям позволяет сконцентрировать свои ресурсы на важнейших направлениях и развивать ключевые компетенции, а значительную часть производственных функций при этом передать малым и средним предприятиям.

В настоящее время в Республике Беларусь можно отметить развитие взаимодействия малых предприятий с крупными фирмами посредством таких форм, как субконтракция,