Министерство образования и науки Российской федерации

Федеральное агентство по образованию

Негосударственное образовательное учреждение

Красноярский институт Социально-Экономических наук

(КрИСЭН)

Реферат на тему:

Оценка бизнеса

Выполнила: Губина А.Н.

Группа: ФКТ-71

Проверила: Анищенко Ю.А.

Красноярск 2009

# Содержание

[Введение](#_Toc92283905)

# [1.Бизнес, как объект оценки…………………………………………………………..](#_Toc92283906)

[2.Цели оценки бизнеса](#_Toc92283907)

[3. Подходы и методы используемые в оценки бизнеса](#_Toc92283908)

4.Специальные применения оценки бизнеса……………………………………………

5. Перечень документов для оценки бизнеса…………………………………………..

[Заключение](#_Toc92283909)

[Список использованной литературы](#_Toc92283910)

Введение

Бизнес — это конкретная деятельность, организованная в рамках определенной структуры. Главной целью такой деятельности является получение прибыли.

Как всякий товар, бизнес обладает полезностью для покупателя, и это делает возможным определение стоимости бизнеса, как особого товара. На величину стоимости бизнеса оказывают влияние многочисленные факторы. Они включают мотивации покупателей и продавцов, производительность бизнеса, состояние окружающей финансово-экономической среды.

Стоимость бизнеса испытывает влияние физических, финансово-экономических; социальных и политико-правовых факторов, как в настоящее время, так и в прогнозируемом будущем.

Процесс оценки базируется на определенных принципах и стандартах.

Основными принципами оценки являются: принцип полезности или доходности, принцип замещения, ожидания или предвидения, принцип эффективного вклада, остаточной продуктивности, предельной производительности, соответствия требованиям рынка.

Оценщик работает по заказам государственных органов, предприятий, банков, инвестиционных, страховых институтов, налоговых инспекций, а также граждан. В своей деятельности он руководствуется определенными правовыми, профессиональными и этическими нормами.

**Бизнес, как объект оценки**

**Оценка бизнеса** - это определение в денежном выражении стоимости, которая может быть наиболее вероятной продажной ценой предприятия как товара. Как всякий товар, бизнес обладает полезностью для покупателя, определяемой величиной генерируемой предприятием прибыли. Предприятие, как юридическая форма бизнеса, является объектом гражданских прав и рассматривается как имущественный комплекс, используемый для осуществления коммерческой деятельности (ГК РФ, ст.32).

Владелец бизнеса имеет право продать его, заложить, застраховать, завещать. Таким образом, бизнес становится объектом сделки, товаром со всеми рыночными атрибутами. Так как бизнес является системной деятельностью, то продаваться может как вся система (предприятие) в целом, так и отдельно ее структурные элементы. В последнем случае при проведении оценочной экспертизы (оценки бизнеса) определяется стоимость реализуемых активов компании: недвижимого имущества, машин и оборудования, складских запасов, финансовых вложений, нематериальных активов.
Необходимо учитывать, что бизнес – это товар инвестиционный, т.е. товар, вложения в который осуществляются с целью отдачи в будущем. Затраты и доходы разъединены во времени. Именно поэтому оценщик оценивает эффективность работы предприятия в течение продолжительного интервала времени, ее прошлые, настоящие и будущие доходы, перспективы развития и конкурентную среду в соответствующей отрасли деятельности компании.
Следует иметь в виду, что инвестор (покупатель) при принятии решения о покупке бизнеса действует по принципу замещения. Покупатель сравнивает оцениваемую компанию с предприятиями-аналогами, стоимость акций которых известна из рыночных котировок. Если активы оцениваемого предприятия и прибыль от основной деятельности, на основании которых и определяется оценщиком рыночная стоимость предприятия, сопоставимы с аналогичными параметрами предприятий-аналогов, действующих в этом же секторе рынка, то вероятность покупки бизнеса высока.
Формально стоимость бизнеса – это стоимость права на получение каких-либо доходов. Складывается она из стоимости активов за вычетом величины пассивов. Под активами понимается оборудование, недвижимость, интеллектуальная собственность, квалификация исполнителей и управленцев, складские запасы, денежные средства. Пассивы – различного рода обязательства и задолженности. Обязательно оценивается и эффективность работы компании, ее нынешние, прошлые и будущие доходы, перспективы и конкуренция на рынке в данном секторе.

## Цели оценки бизнеса:

1. Повышение эффективности управления предприятием;
2. Обоснование инвестиционного решения;
3. Разработка плана развития (бизнес-план);
4. Реструктуризация предприятия (ликвидация, слияние, поглощение, выделение и т.д.);
5. Определение текущей рыночной стоимости предприятия в случае его частичной или полной покупки или продажи, при выходе одного или нескольких участников из обществ и т.д.;
6. Определение стоимости ценных бумаг предприятия, паев, долей в его капитале в случаях проведения различного рода операций с ними;
7. Определение кредитоспособности предприятия и величины стоимости залога при кредитовании;
8. Определение рыночной стоимости имущества при проведении страховых операций;
9. Налогообложение предприятия (при определении налогооблагаемой базы необходимо провести объективную оценку предприятия);
10. Переоценка активов предприятия для целей бухгалтерского учета;
11. Внесение в уставной капитал имущественных вкладов учредителей;
12. Выкуп акций у акционеров;
13. Обжалование судебного решения об изъятии собственности,
14. Определение величины арендной платы при сдаче бизнеса в аренду;
15. Эмиссии ценных бумаг.

## Подходы и методы используемые в оценке бизнеса

В процессе оценки стоимости предприятия применяются методологические подходы, такие же как и при оценке недвижимости, машин и оборудования, интеллектуальной собственности. Но при этом они носят несколько отличный характер. Принимаются следующие подходы:

- доходный;

- сравнительный;

- затратный (имущественный).

Доходный подход основывается на допущении, что рациональный инвестор (будущий владелец) не заплатит за предприятие больше полученных в перспективе доходов. Поэтому задача сводится к прогнозированию деятельности компании на перспективу и определению величины доходов, приносимых собственным капиталом. При этом учитывается, что будущие доходы, если их оценивать сегодня, будут меньше на величину упущенной выгоды от невозможности их «крутить» сейчас.

Сравнительный подход, называемый в оценке бизнеса методом компании-аналога, базируется на допущении, что наибольшая стоимость предприятия определяется наименьшей ценой, которая может быть получена за аналогичное предприятие. Основная идея метода - найти предприятия-аналоги, у которых известны либо цена акций, либо цена сделки при приобретении предприятия. Дальше при расчетах исходят из гипотезы о прямой пропорциональности цены и некоторых финансовых показателей (например, чистой прибыли на акцию). Следовательно, если мы знаем соотношение цены и чистой прибыли на акцию у аналога, то можем рассчитать цену акций своего предприятия, умножив свою чистую прибыль на полученное по аналогу соотношение.

Затратный подход, чаще называемый имущественным, заключается в том, что стоимость предприятия соответствует затратам, которые понес владелец. Все затраты (как текущего, так и капитального характера) материализуются в имуществе предприятия. Но деятельность компании, как мы уже знаем, может финансироваться и за счет заемного капитала. Следовательно, задача определения стоимости собственного капитала сводится к расчету рыночной стоимости всех активов предприятия, которая затем уменьшается на величину заемного капитала

**Специальные применения оценки бизнеса**

Специальные применения оценки бизнеса предусматриваются законодательством и касаются достаточно необычных, но все же встречающихся в рыночной экономике время от времени хозяйственных ситуаций. Некоторые из этих ситуаций типичны для любой страны с рыночной экономикой, некоторые — только для стран с переходной экономикой.

Специальные применения относятся к следующим шести основным случаям:

* выкуп паев (акций) в закрытых компаниях типа обществ с ограниченной ответственностью и закрытых акционерных обществ или пая в товариществах при выходе из их состава одного из акционеров (учредителей, пайщиков);
* эмиссия новых акций скрытыми акционерными обществами;
* подготовка к продаже предприятий-банкротов, выставляемых на конкурс;
* подготовка к продаже приватизируемых предприятии (включая продажу пакетов их акций, еще остающихся в собственности государства);
* обоснование вариантов санации предприятий-банкротов;
* проверка цены предложения по акциям закрытых акционерных обществ крупными профессиональными (венчурными) инвесторами.

**Выкуп паев (акций)**

В обществах с ограниченной ответственностью законодательство не предусматривает какого-либо особого порядка оценки подлежащего выкупу пая того члена общества, который решил выйти из общества. Этот вопрос относится к компетенции устава общества, т.е. должен быть урегулирован в нем. Альтернативными способами регулирования указанного вопроса являются:

1. выходящий из общества член получает от общества компенсацию, равную номинальной стоимости ранее внесенного им взноса;
2. выкуп обществом (либо любым другим его членом) пая выходящего из него члена осуществляется по номинальной стоимости этого пая, индексированной на накопившуюся за время нахождения в обществе выходящего из него пайщика инфляцию;
3. при выходе из общества его член получает компенсацию, равную номинальной стоимости соответствующего пая плюс приходящиеся на этот пай капитализированные (не распределенные ранее) прибыли;
4. выкупная стоимость рассматриваемого пая равняется его рыночной стоимости, выводимой из рыночной стоимости данной компании, которая пропорционально распределяется между паями членов общества.

Наиболее обоснованным и в максимальной мере привлекательным для инвесторов общества с ограниченной ответственностью (гарантирующим их права) представляется последний способ.

И именно для его реализации необходимо согласованное (предусмотренное в уставе) определение рыночной стоимости компании и ее паев. При этом оценка компании может быть поручена аудиторской либо специализированной оценочной фирме.

Примерно та же ситуация создается в закрытых акционерных обществах, когда речь идет об определении в их уставе принципов оценки стоимости акций, которые желающими выйти из общества акционерами должны сначала предлагаться другим акционерам общества.

Все изложенное выше касается и учредителей обществ с ограниченной ответственностью закрытых акционерных обществ.

Согласно действующему российскому законодательству, после вступления в силу с января 1996 года Закона “Об акционерных обществах” выкуп акций акционерными обществами у своих акционеров осуществляется только по рыночной стоимости этих акций, которая, в случае закрытых компаний, определяется в соответствии с общепринятыми методами оценки бизнеса.

**Эмиссия новых акций**

Выпуск новых акций является важнейшим способом привлечения дополнительного капитала акционерными обществами — как открытыми, так и закрытыми.

Однако выпуск новых акций в состоянии оказаться и инструментом разрушения фондового рынка, если компании-эмитенты будут, по разным причинам, не в состоянии реинвестировать получаемые с фондового рынка средства в проекты, способные принести дополнительные прибыли и обеспечить доходность выпущенных акций.

Наиболее вероятной и часто встречающейся причиной указанной неспособности перспективно реинвестировать фонды, полученные от размещения на рынке новых акций, является то, что компания заведомо не в состоянии это сделать, так как нуждается по крайней мере в части этих средств для: покрытия своих текущих убытков, простого поддержания имеющихся мощностей, пополнения собственных оборотных средств, осуществления плановых выплат по ранее взятым кредитам, уплаты по просроченным долгам и т.п.

В финансовой теории применительно к неэкстремальным случаям это объясняется так называемым "разводнением" акций, когда не приносящие дополнительных прибылей средства от размещения новых акций тем не менее увеличивают обязательства фирмы-эмитента по выплате дивидендов возросшему числу акционеров, что приводит к сокращению дивидендных доходов акционеров.

Причем из публикуемых финансовых отчетов компании-эмитента при поверхностном и даже более глубоком анализе практически невозможно или очень затруднительно установить, какова вероятность описанного сценария. Здесь сказываются и вероятность завышения объявляемых прибылей и недоамортизация основных фондов вследствие неприменения методов ускоренной амортизации, невозможность провести корректный сравнительный анализ финансовых коэффициентов фирмы в сопоставлении с аналогичными коэффициентами других компаний отрасли, некачественность аудита отчетности и другие факторы.

В этой ситуации и находит специальное применение оценки бизнеса. Принцип этот прост:

* перед тем, как разрешить эмиссию новых акций проверяют: в каком соотношении находятся балансовая и оценочная стоимости собственного капитала компании-эмитента;
* если оценочная стоимость собственного капитала данного предприятия больше, чем балансовая стоимость, то эмиссия новых акций разрешается — причем как раз на величину выявленного превышения;
* если оценочная стоимость собственного капитала фирмы-эмитента меньше, чем балансовая стоимость этого капитала, то эмиссия акций не разрешается;
* в последнем случае акционерное общество, желавшее выпустить новые акции, обязано уменьшить величину стоимости своего собственного (уставного) капитала в бухгалтерском балансе общества как раз на разницу между оценочной стоимостью предприятия и объявлявшейся балансовой стоимостью его собственного (уставного) капитала.

Разрешение на, разрешать эмиссию акций имеют органы, контролирующие фондовый рынок, В России ими являются Федеральные комиссии по ценным бумагам. В России Закон “Об акционерных обществах”, вступивший в силу с января 1996 года предусматривает, что эмиссия новых акций может быть произведена ровно на ту сумму, на которую оценочная величина стоимости собственного (уставного) капитала общества-эмитента превышает величину балансовой стоимости этого капитала.

Если же эта разница отрицательна, то на нее в балансе предприятия-эмитента стоимость его собственного (уставного) капитала должна быть уменьшена — с приведением в соответствие остаточной балансовой стоимости материальных и, в особенности, нематериальных активов ( при этом российское законодательство ставит предел — в 2000 минимальных месячных заработных плат — для минимальной балансовой стоимости уставного капитала действующих акционерных обществ: предприятия, чей переоцененный уставной капитал опускается ниже данной отметки, должны ликвидироваться).

**Подготовка к продаже предприятий-банкротов**

Оценка бизнеса составляет одну из важнейших задач внешних управляющих, назначаемых по решению суда на признанные судом предприятия банкротами.

Важнейшей составной частью подготовки предприятия-банкрота к продаже является правильная оценка и рыночная стоимость предприятия.

При этом здесь важны следующие аспекты.

1. Цена, по которой предприятие или доли в нем будут предлагаться к продаже, не должна быть, с одной стороны, занижена, так как этим был бы нанесен прямой имущественный ущерб кредиторам банкрота. Он заключается в том, что выручка от продажи покроет тогда меньшую часть долгов несостоятельного предприятия и его кредиторам будет, соответственно, недовыплачена компенсация по долгам.
2. Указанная цена, с другой стороны, не должна быть завышена, потому что и в этом случае кредиторам банкрота был бы нанесен ущерб, который состоит в задержке получения ими компенсации по долгам из-за того, что при завышенной цене предложения на продаваемое предприятие не удастся найти инвесторов и все равно эту цену придется впоследствии снижать.
3. Если известны потенциальные покупатели (инвесторы), оценка готовящегося к продаже несостоятельного предприятия должна проводиться применительно к предполагаемым планам, деловым возможностям и информированности конкретных инвесторов. Для разных инвесторов она может быть тоже разной. На этот аспект в следующей главе будет обращено особое внимание в связи с концепцией так называемой инвестиционной стоимости предприятия.
4. Оценка выставляемых на продажу предприятий может быть многовариантной еще и потому, что до этой продажи внешними управляющими может быть, с согласия и по поручению кредиторов банкрота, проведен больший или меньший комплекс мероприятий по предварительной санации данного предприятия, что, естественно, повлияет на итоговую (после завершения санации) оценку предприятия и запрашиваемую за него цену.

**Подготовка к продаже приватизируемых предприятий**

**(или пакетов их акций, еще остающихся в собственности государства)**

Применение оценки бизнеса в данном случае в принципе имеет те же особенности, которые отмечались в связи с подготовкой к продаже предприятий-банкротов.

***Отличия заключаются лишь в том, что:***

* приватизируемые предприятия совсем не обязательно являются банкротами (хотя в ряде случаев они действительно фактически приближаются к несостоятельности или могут уже фактически являться несостоятельными) — чаще они являются нормально работающими либо способными нормально работать;
* выручка от продажи приватизируемых предприятий или приватизируемых государственных пакетов акций направляется не кредиторам предприятия, а бывшему собственнику, т.е. государству (в федеральный либо местный бюджета).

С учетом этих отличий все четыре аспекта остаются справедливыми. Значимость и трудности правильной оценки приватизируемого предприятия (либо предприятия, чьи пакеты акций приватизируются) только возрастают, так как указанная оценка в этом случае осуществляется под сравнительно более слабым контролем коммерчески не заинтересованных (в отличие от кредиторов предприятия-банкрота) государственных чиновников. Усиливается вероятность неосознанного или даже сознательного (под давлением заинтересованных лип) занижения стоимости выставляемых на продажу объектов. Значит, при обосновании продажной (в том числе стартовой на торгах) цены приватизируемых предприятий и их отдельных пакетов тем строже следует руководствоваться принятыми в мировой практике методами оценки бизнеса.

**Обоснование вариантов санации предприятий-банкротов**

Санация предприятий-банкротов (официально объявленных таковыми либо фактически несостоятельных, но, тем не менее, выставляемых на приватизацию) предполагает их финансовое оздоровление, направленное на повышение цены, по которой эти предприятия могут быть проданы.

Задача оценки бизнеса применительно к процессу санации финансово кризисных предприятий видоизменяется. Она заключается в прогнозировании оценочной стоимости предприятия после того, как будет выполнен запланированный комплекс санационных мероприятий, т.е. в прогнозировании будущей — по истечении периода, отведенного на санацию — обоснованной рыночной и инвестиционной стоимости предприятия.

При этом эта стоимость будет многовариантной — в зависимости от того, какие конкретные санационные мероприятия будут одобрены. На предприятиях, официально объявленных банкротами, сформулированная выше задача становится одной из важнейших функций профессионально подготовленных внешних управляющих. В своем отчете об оценке предприятия-банкрота, который ими должен быть представлен собранию кредиторов после назначения этих управляющих (в России — в трехмесячный срок после назначения антикризисного управляющего судом), в интересах кредиторов они должны не просто констатировать, сколько предприятие-банкрот стоит на данный момент. Они должны также представить на решение кредиторов как минимум две альтернативы:

* продавать предприятие по его текущей и, как правило, весьма низкой определенной ими цене;
* согласиться на более продолжительную санацию предприятия-банкрота, которая, если исходить из предложенного плана санационных мероприятий и прогнозных оценок стоимости предприятия после санации, позволит повысить продажную цену предприятия и увеличить выручаемые для кредиторов от его продажи средства.

С учетом фактора времени и , возможно, потребующихся от кредиторов для санации дополнительных затрат кредиторы могут сами выбрать альтернативу.

Санационные мероприятия, влияющие на оценку бизнеса, могут быть трех родов.

* санация в режиме экономии;
* санация на основе вновь начинаемых инвестиционных проектов (краткосрочных или с коротким сроком окупаемости, с небольшими стартовыми инвестициями):
* санация на основе продолжения ранее начатых на предприятии перспективных инвестиционных проектов, на которые ему не хватило времени и средств, но которые обещают в скором времени значительную отдачу.

Особенно интересными и многообещающими способны оказаться санационные мероприятия второго рода — на основе удачно подобранных вновь начинаемых инвестиционных проектов с коротким сроком окупаемости. Эти проекты чаще всего базируются на инновациях.

Финансирование санационных мероприятий, выходящих за рамки режима экономии:

Во-первых, оно часто ложится на плечи самих кредиторов предприятия-должника — в форме реструктуризации на время санации его долгов или предоставления дополнительных займов либо поставок в кредит. При этом для кредиторов действует принцип: если есть шанс позднее получить все весьма значительные по размеру долги, оказав небольшую финансовую помощь должнику, то, возможно, имеет смысл сделать это. Управляющим финансово-кризисными предприятиями в части заемного финансирования стоит попытаться обратиться за таким финансированием именно к уже существующим кредиторам.

Во-вторых, в части привлеченных средств, финансово-кризисные предприятия (официально уже признанные банкротами - с разрешения собрания кредиторов, где голосование проходит пропорционально долгам банкрота конкретным кредиторам, включая поставщиков и работников) могут попытаться особо эффективные для них инвестиционные проекты (инновации) реализовать через специально учреждаемые под них венчурные ("под проект") дочерние предприятия, куда привлеченный капитал сторонних участников (пайщиков, акционеров) придет с гораздо большей вероятностью, чем в отягощенную долгами материнскую фирму. Это может касаться даже и лучших перспектив на мобилизацию заемных средств не только от прежних кредиторов.

В-третьих, на финансирование особо эффективных и быстрых по окупаемости инвестиционных проектов могут быть "брошены" и последние резервы самофинансирования финансово-кризисных предприятий. В том числе, если говорить сугубо практически, даже за счет увеличения не грозящей немедленными санкциями кредиторской задолженности, пени по которой будут покрыты прибылями от инвестиций с коротким сроком окупаемости.

Популярной схемой является дробление предприятий с выделением в отдельные фирмы как особо невыгодных продуктовых линии и занимающихся ими подразделений, так и, наоборот, особо выгодных. Цель при этом заключается, с одной стороны, в освобождении материнского предприятия от убытков по коммерчески неперспективным бизнес-линиям С другой стороны, выделенные дочерние предприятия, не отягощенные долгами материнского предприятия, как уже было сказано, более способны привлечь заемный и партнерский капитал, необходимый для реализации выгодных проектов; отдача же с этих проектов может "подпитать" материнское финансово кризисное предприятие.

Другой популярной "стратегической" схемой выступает так называемая "промышленная очистка активов" предприятия-должника. Эта схема предполагает учреждение им или, что более предпочтительно, кем-то из его владельцев нового предприятия, которое берет на себя частичные гарантии по просроченным долгам должника, а затем через суд накладывает арест на ключевое имущество должника, "виноватого" в том, что вновь созданному предприятию приходится или придется отвечать по взятым на себя гарантиям. Далее, это вновь созданное предприятие входит в права на указанное имущество, а предприятие-должник тем временем благополучно добровольно ликвидируется или объявляет себя банкротом. При этом большая часть его долгов так и остается неоплаченной, а ранее созданное предприятие-гарант, проявившее более высокий, чем многие пассивные кредиторы, уровень судебно-исковой активности, получив необходимое имущество, "начинает, с чистого листа", т.е. "очистив" это имущество от долгов.

Однако коренными недостатками этих интересных "стратегических" реорганизационных схем финансирования санации, как правило, являются как минимум два следующих обстоятельства:

* реорганизация не успевает к моменту окончательного решения по поводу судьбы фирмы и ее менеджеров, привести к ожидавшимся результатам;
* применяемый метод реорганизации по иску третьих заинтересованных лиц достаточно часто признается или может быть признанным незаконным.

Поэтому все же главное внимание при организации и финансировании санации, а также прогнозировании ее влияния на стоимость предприятия необходимо уделять анализу бизнес-линий и имущества, реализация которых может улучшить финансовое положение и оценку предприятия.

**Проверка цены предложения по акциям закрытых
акционерных обществ**

Достаточно частыми являются ситуации, когда акционеры закрытых акционерных обществ пытаются по завышенной стоимости продать свои акции внешним инвесторам. Или же, наоборот, акции такой компаний предлагаются на внебиржевом фондовом рынке по случайной заниженной цене.

Профессиональные инвесторы (особенно зарубежные), имея в виду вероятность указанных вариантов, могут сами — либо за весьма серьезные средства, нанимая специализированных оценщиков — предпринять проверку произвольно назначаемых цен на предлагаемые им пакеты акций.

Подобные ситуации характерны и для российского фондового рынка, где многие отечественные акционеры, включая физических лиц из состава дирекции ранее приватизировавшихся предприятий, время от времени начинают активно "носиться" с идеей получить инвестиции для возглавляемых ими фирм (и отчасти для себя лично) путем продажи доставшихся им пакетов акций этих предприятий.

## Перечень документов для оценки бизнеса (оценки предприятия)

1. Копии учредительных документов (Устав, Учредительный договор, Свидетельство о регистрации).
2. Копии проспектов эмиссии, отчетов об итогах выпуска ценных бумаг (для акционерных обществ).
3. Виды деятельности и организационная структура компании.
4. Копии договоров аренды на недвижимое имущество (если есть).
5. Данные бухгалтерской отчетности за последние 3-5 лет (или возможное количество предшествующих периодов):
бухгалтерский баланс
отчет о прибылях и убытках
6. Последнее заключение аудитора (если проводилась аудиторская проверка).
7. Ведомость основных фондов.
8. Инвентарные списки имущества.
9. Данные о всех активах (недвижимости, запасах, акциях сторонних обществ, векселях, нематериальных активах и пр.).
10. Расшифровка кредиторской задолженности.
11. Расшифровка дебиторской задолженности:
по срокам образования;
по видам дебиторской задолженности;
доля сомнительной задолженности.
12. Информация о наличии дочерних компаний, холдингов (если есть), финансовая документация по ним.
13. План развития предприятия на ближайшие 3-5 лет с указанием планируемой валовой выручки по товарам/услугам, необходимых инвестиций, затрат, чистой прибыли - по годам.

Данный перечень документов носит предварительный характер и может быть сокращен или расширен после детального ознакомления оценщика с заданием на экспертизу.

Заключение

1. Доходный подход.

Мы считаем, что при оценке сложных объектов оценщик имеет право не давать результирующую стоимость в рамках доходного подхода ввиду невозможности логически обоснованно предсказать будущее развитие ситуации.

Оценщик должен уметь правильно сформулировать несколько сценариев, скажем, оптимистический, консервативный и пессимистический и вычислить для них соответствующие стоимости, а право выбора сценария он может предоставить заказчику отчета.

Ввиду разного уровня квалификации оценщиков, мы считаем целесообразным издание ежеквартальных бюллетеней по ставкам дисконтирования по всем отраслям промышленности под руководством Минимущества РФ и при участии ведущих оценщиков. Эти данные должны иметь рекомендательный характер.

2. Сравнительный подход.

Мы считаем ошибочным вычисление капитализированных стоимостей предприятий-аналогов на дату оценки в силу значительных колебаний курсовой стоимости акций и, в частности сезонной зависимости.

Надо уметь отсеивать некоторые предприятия-аналоги ввиду их недостоверной капитализации, а по оставшимся предприятиям уметь определенным образом усреднять и прогнозировать их капитализированные стоимости. В статье предложены возможные способы решения этой задачи.

3. Имущественный подход.

Мы считаем недопустимым игнорирование оценщиками имущественного подхода при оценке стоимости действующего предприятия (бизнеса).

4. О процедуре согласования результатов при оценке действующего предприятия и получении итоговой результирующей стоимости.

При оценке сложных объектов оценщик имеет право не давать итоговую оценку по результатам всех трех подходов из-за невозможности логически обоснованно предсказать будущее развитие ситуации.

Итоговая стоимость может быть определена в результате совместной работы с заказчиком и оформлена отдельным документом за двумя подписями.

Ввиду разного уровня квалификации оценщиков, считаем целесообразным под руководством Минимущества РФ и при участии ведущих оценщиков издание ежеквартальных (полугодичных) бюллетеней с информацией по весовым коэффициентам для трех подходов по всем отраслям промышленности с целью получения результирующей стоимости. Эти данные должны иметь рекомендательный характер.

# Список использованной литературы

1. Григорьев В., Островкин И. Оценка предприятий. Имущественный подход. – М.: Дело,2008.
2. Ермолаев С.Н. Применение традиционной теории структуры капитала в расчетах финансовых показателей фирмы // www.aup.ru
3. Количественные методы финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2006
4. Кузнецова О.А., Лифшиц В.Н. Структура капитала, анализ методов ее учета при оценке инвестиционных проектов/ Экономика и математические методы. — 1999. — выпуск 4.
5. Парамонов А.В. Методы оценки капитала // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №6.
6. Патров В.В., Ковалев В.В. Как читать баланс. – М.: Финансы и статистика, 2006.
7. Перрар Ж. Управление финансами. – М.: Финансы и статистика, 2004.
8. Финансовое управление компанией/под ред. Е.В. Кузнецовой. — М.: Фонд Правовая культура, 2005.
9. Чебытарева Т.В. Методы оценки стоимости акционерного капитала // www.cfin.ru
10. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов — М.: Финансы и статистика, 2003.