

**Джамалдинова М.Д.,
к.э.н., доцент**

**ОЦЕНКА БИЗНЕСА И
УПРАВЛЕНИЕ
СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ**

ТЕМА 1

Мировой опыт оценки стоимости компании (бизнеса)

*** Глобальная цель оценки бизнеса часто в зарубежной и частично в отечественной бизнес-практике признается максимизация стоимости предприятия (компании) (т.е. богатство акционеров).**

Остальные возможные цели:

- * наиболее полное удовлетворение потребностей покупателей;**
- * завоевание наибольшей доли целевого рынка;**
- * максимизация объема реализации продукции (услуг);**
- * получение определенного объема прибыли;**
- * формирование корпоративной культуры — выступают лишь в качестве средств достижения этой основополагающей цели.**

- * Стоимость бизнеса равноценна сегодняшней стоимости будущих экономических или финансовых выгод (ожидаемых доходов) от использования соответствующей по объему собственности.
- * Создание все возрастающей стоимости бизнеса лежит в основе разработки системы стратегического планирования, в результате которого компания сосредоточивает свои усилия на наиболее важных направлениях своей предпринимательской деятельности.
- * *Стратегия слияний и поглощений, к примеру, позволяет реализовать важную цель бизнеса, связанную с увеличением его стоимости для акционеров. Поэтому покупка и продажа считается эффективной только в том случае, когда совершенная сделка создает для них дополнительную и вместе с тем достаточную по величине стоимость.*

- * Ведущие менеджеры большинства крупных публичных (открытых) компаний осуществляют *мониторинг стоимости собственного бизнеса практически каждый день.*
- * Это обусловлено тем обстоятельством, что данная стоимость находит отражение в движении цены акций компаний на фондовом рынке.
- * Однако частные закрытые компании лишены подобной обратной связи и возможности проверки фондовым рынком конечных результатов своей предпринимательской деятельности. Их акционеры и руководители редко знают, сколько стоит их компания.

*** Определение понятия рыночной стоимости приведено в международных стандартах оценки:**

«рыночная стоимость есть расчетная величина — денежная сумма, за которую имущество может переходить из рук в руки на дату оценки между добровольным покупателем и добровольным продавцом в результате коммерческой сделки после адекватного маркетинга. При этом полагается, что каждая из сторон действовала компетентно, расчетливо и без принуждения».

*** Исходя из данного определения рыночная стоимость фирмы при сделке купли-продажи *формируется в результате взаимодействия цены спроса и предложения.***

*** Цену спроса определяет полезность фирмы для покупателя, цену предложения — затраты на воспроизводство аналогичного предприятия для продавца.**

*** Оценка стоимости бизнеса (предприятия) – это многоэтапный и сложный аналитический процесс определения справедливой рыночной стоимости его капитала, который базируется на выполнении определенной системы расчетов и необходимых логических процедур.**

* Современные взгляды на оценку стоимости предприятий (бизнеса) представлены концепцией «управления стоимостью компании» (УСК).

* Она возникла в середине 1980-х годов в США.

* Авторы — пионеры внедрения концепции — Том Коупленд, Тим Коллер, Джек Муррин, М. Скотт, Жири-Делуазон, Эберхард фон Ленайзен и др.

* Суть «нового стоимостного мышления» основано на понятии «созидание стоимости».

* Достоверное представление относительно реальной стоимости компании (бизнеса) позволяет ее собственникам вырабатывать и принимать своевременные и научно обоснованные управленческие решения, связанные

- ✓ или с прекращением функционирования на целевом рынке (или его сегменте),
- ✓ или с продолжением присутствия на нем.

В США общепринятым считается, что если компания организует свою работу не в соответствии с системой УСК, то ее необходимо реструктурировать, т.е. осуществить одну из целесообразных процедур: слияние, поглощение, выделение, разделение.

- * **Управление стоимостью компании (предприятия)** представляет собой современный метод управления, предусматривающий реализацию главной цели их функционирования – постоянное увеличение во времени рыночной стоимости (богатства акционеров) благодаря реструктуризации объекта, реализации соответствующих бизнес-процессов, бизнес-проектов, бизнес-усовершенствований, реинжиниринговых и иных мероприятий.

- * **Управление стоимостью** – это проектирование желаемого будущего компании. Следовательно, оно является одной из современных концепций менеджмента и неотъемлемой компонентой ее стратегии развития.

Основные мотивационные причины, согласно которым повышенный интерес проявляют западные корпорации и некоторые российские компании к концепции УСК, можно объединить в три группы.

- * Первая группа причин обусловлена теми новыми процессами, которые возникают в самом бизнесе.
- * Современный бизнес становится всё более глобальным динамичным в своем развитии, значительно возрастает роль интеллектуального капитала - одного из главных факторов получения преимуществ в жесткой конкурентной борьбе, Формируется и расширяется рынок продаж готового бизнеса.

- * Вторая группа причин связана с усилением конкуренции между предприятиями.
- * На Западе ее именуют гиперконкуренцией.
- * Следствием такой все возрастающей конкуренции является необходимость наиболее полного удовлетворения всех заинтересованных сторон в успешной деятельности компании (различных групп покупателей, поставщиков ресурсов, финансово-кредитных учреждений, страховых компаний, государственных и муниципальных образований, собственного персонала данной компании).
- * Обеспечение наиболее полного удовлетворения требований эффективных систем предполагает необходимость использования эффективных систем планирования и управления, охватывающих различные виды деятельности и реализуемых с учетом необходимости обеспечения надежного и долговременного присутствия компании (предприятия) на целевом рынке.

- * Третья группа причин вызвана необходимостью учета процессов, возникающих во взаимоотношениях между собственником предприятия и приглашенной на работу командой менеджеров.
- * На практике наблюдается существенное расхождение их экономических интересов.
- * Это имеет место в ситуациях, когда происходит переход фактического контроля над конечными экономическими результатами деятельности компании от ее собственника к команде наемных менеджеров.

* Система управления стоимостью компании с целью увеличения этой стоимости в долгосрочной перспективе позволяет ей в максимально возможной мере удовлетворить интересы собственников (акционеров), определить рациональные стратегии своего развития в долгосрочной перспективе и выработать систему эффективных управленческих мер, способствующих достижению как сформулированных целей, так и необходимого уровня конкурентоспособности.

* Система управления стоимостью компании в США базируется на строгим соблюдении профессиональных норм и стандартов.

- * В качестве основных стандартов выступают следующие :
- * **СТАНДАРТЫ АМЕРИКАНСКОГО ОБЩЕСТВА ОЦЕНЩИКОВ**
- * Американское общество оценщиков – The American society of appraisers (ASA) было создано в 1936 г.
- * Оно является головной организацией, ведущей контроль и сертифицирование оценщиков всех профессий, включая специалистов по оценке стоимости бизнеса.
- * Для того чтобы гарантировать соблюдение профессиональными оценщиками высших технических и этических стандартов, ASA подготовила обширный комплекс документов, включающих основные принципы, которыми следует руководствоваться в оценочной практике, и Кодекс чести.
- * Эти стандарты применимы как для специалистов, занимающихся оценкой стоимости бизнеса, так и для оценщиков недвижимости, машин и производственного оборудования.

* СТАНДАРТЫ КОМИТЕТА ASA ПО ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

* Наряду с разработкой общих норм данный Комитет принял стандарты, которые непосредственно относятся к деятельности по оценке стоимости бизнеса. В 1994 г. Комитет пересмотрел формы этих стандартов.

* СТАНДАРТЫ ФОНДА ОЦЕНКИ

* В 1987 г. девять профессиональных организаций оценщиков объединились в Фонд оценки (The appraisal foundation), который образовал Комитет по стандартам оценки и Совет по квалификации оценщиков. С помощью Комитета по стандартам оценки Фонд разработал Единые стандарты профессиональной практики оценки USPAP (Uniform standards of professional appraisal practice). Эти стандарты обязательны для всех оценочных работ, которые проводятся членами ASA.

- * В Российской Федерации для оценки стоимости предприятий (бизнеса) используются основные нормативные документы.
- * В связи с наметившимися в России темпами роста экономики и повышением деловой активности участников рыночных отношений одной из наиболее актуальных задач для главных менеджеров предприятий, а также собственников компаний становится формулирование целесообразной стратегии, развития, обеспечивающей динамичный рост стоимости бизнеса.
- * Подобные стратегии ориентированы на постоянный рост благосостояния собственников капитала (акционеров), а также на долговременное присутствие на целевом рынке.
- * Это обусловлено тем обстоятельством, что стоимость, компании складывается из интегральной оценки конечных экономических и инвестиционных результатов, ее деятельности.

Удельный вес причин продажи собственником своего бизнеса

№ п/п	Причина продажи бизнеса	Удельный вес продаваемых предприятий, %
1.	Экономически более целесообразно вложить деньги в другой более эффективный бизнес.	27
2.	Недостаток средств на развитие собственного предприятия, обновление парка производственного оборудования, внедрение новых технологий, достижение необходимого уровня конкурентоспособности.	19
3.	Не удовлетворяющий собственника менеджмент компании.	10
4.	Предстоящее банкротство предприятия.	14
5.	Прочие причины: переезд на другое место жительства, выход на пенсию, нежелание продолжить занятие бизнесом, экономическая целесообразность перевода вырученных средств в различные финансовые инструменты (акции, облигации, инвалюту) и др.	30

Проблемы внедрения системы оценки стоимости бизнеса

1) Западные методики оценки бизнеса в российских условиях не могут быть использованы, поскольку предусматривают необходимость составления прогноза доходности предприятия на достаточно дифференцированные отрезки времени – на ряд месяцев вперед.

** Кроме того, темпы инфляции и уровни рисков, к примеру, в США сравнительно легко определяются или хорошо прогнозируются с необходимой и достаточной достоверностью.*

** Уровни инфляции в США и в Российской Федерации несопоставимы.*

2) В России практически не работает и такой распространенный на Западе метод оценки стоимости компаний, как анализ сопоставимых сделок (продаж).

- * При его применении стоимость актива определяется путем сопоставления с ценами покупок или продаж аналогичных активов на рынке. Обычно этот метод применяется при оценке пакетов акций. Однако в условиях отечественного слабо развитого фондового рынка стоимость тех или иных акций часто является величиной весьма условной.**
- * Кроме того, анализ сопоставимых сделок предусматривает существование определенной «предыстории» сделок, достаточно хорошо отражающей ситуацию на рынке.**
- * В России практически нет сколько-либо представительной рыночной «предыстории» относительно проданных компаний.**
- * Еще более закрытой является информация о большом количестве договорных сделок, цены которых, как правило, имеют мало общего с рыночными ценами.**
- * Типичной характеристикой отечественных компаний является их информационная закрытость, что ограничивает возможность накопления необходимой статистической ретроспективной информации.**

- * Как известно, за приобретение на рынке контрольного (мажоритарного), или неконтрольного (миноритарного) пакета акций какой-либо компании полагается соответственно премия или скидка.
- * Премия рассматривается как процент превышения выкупной ценой рыночной цены акций продавца.
- * Скидка является производной от премии за контроль.
- * В зарубежной практике премии за контроль публикуются в ежегодно издаваемых статистических сборниках.
- * В российской практике - такие данные нигде не публикуются.

* Эксперты-оценщики в России вынуждены или пользоваться данными зарубежных справочников (что представляется недостаточно корректным), или самостоятельно рассчитывать эти величины.

***Резюме:**

в российской действительности стоимость бизнеса приходится оценивать в условиях отсутствия необходимой своевременной, полной и достоверной исходной информации, что не может положительно сказаться на достоверности итоговых расчетов.

Предприятие как объект стоимостной оценки бизнеса

- * Производственную основу любой экономической системы образуют предприятия, каждое из которых является первичным и главным элементом экономической системы.
- * Действующий ГК РФ определяет понятие предприятия в виде имущественного комплекса.
- * Предприятием в качестве объекта прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.
- * В состав предприятия входят все виды имущества, предназначенного для его производственно-хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, материалы, продукцию, права требования, обязательства (долги), а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы, услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом.

*** Если собственник является одним лицом, то, обладая правом распоряжения имуществом, он может получить экономические выгоды от владения предприятием тремя законными способами:**

- * 1) путем использования предприятия его прямому его назначению, а именно, как комплекса производящего и реализующего продукцию или оказывающего услуги;**
- * 2) в результате отказа от права собственности на предприятие посредством его продажи в форме единого (неделимого) актива;**
- * 3) на основе альтернативного использования отдельных частей предприятия (цехов, участков, производственного оборудования) путем их продажи, сдачи в аренду, передачи в виде имущественного вклада в уставный капитал других коммерческих предприятий.**

* Существует еще один вариант, не зависящий от решения собственника, при котором осуществляется **принудительная ликвидация предприятия** посредством реализации процедуры банкротства.

* Все перечисленные способы извлечения экономических выгод собственник связывает с получением дохода в той или иной форме.

* Кроме двух основных подходов — с позиции юридического лица и с позиций собственника — известен ряд других.

* **Субъектами оценивания** выступают юридические и физические лица, входящие в состав внешнего окружения предприятия:

✓ банки, решающие вопрос о целесообразности выдачи кредита под залог;

✓ страховые компании, определяющие размер страхового взноса и выплат в случае наступления страхового случая;

✓ биржи, устанавливающие цены на акции, продаваемые на фондовом рынке, и др.

Содержание процесса оценки стоимости бизнеса

- * Процесс оценки стоимости предприятия (бизнеса) представляет собой комплекс необходимых вычислительных процедур для установления стоимости с позиций конкретного субъекта, предполагающего действовать в своих экономических интересах для достижения поставленных целей.
- * Содержательный состав такого комплекса определяется стадией, на которой находится принимаемое решение.
- * Традиционным считается проведение процесса стоимостной оценки предприятия на основе заключения договора с организациями, специализирующимися на выполнении подобного вида работ (риэлтерские конторы, агентства недвижимости, консалтинговые компании и т.п.)

Тема 2

Теоретические основы формирования системы оценки стоимости бизнеса

*** Оценка стоимости бизнеса представляет собой целенаправленный, строго упорядоченный многоэтапный логический и вычислительный процесс, позволяющий определить величину стоимости объекта в денежном выражении, в условиях конкретного рынка, в конкретный момент времени (т.е. по состоянию на определенную дату) с наиболее полным учетом влияющих на нее внешних и внутренних факторов.**

*** Справедливая рыночная стоимость (fair market value) согласно Налоговым разъяснениям 59-60 Службы внутренних доходов США (Internal Revenue Service) трактуется как**

«...сумма, за которую собственность могла бы перейти из рук в руки при добровольном согласии покупателя и продавца, когда первого не принуждают покупать, а последнего не принуждают продавать, и обе стороны располагают разумным знанием существенных фактов».

Справедливая рыночная стоимость основывается на учете следующих предположений:

- * покупатели и продавцы являются гипотетическими, типичными для рынка и действуют в своих собственных интересах;
- * гипотетический покупатель благоразумен, но действует без учета получения выгоды от синергетического эффекта;
- * готовый бизнес продолжит свою деятельность и не будет ликвидирован;
- * гипотетическая продажа будет осуществлена за денежные средства;
- * возможности сторон совпадают с их желаниями.

Классификация типов задач, решаемых различными субъектами в системе оценочной деятельности

Субъект оценки	Наименование оценки	Тип решаемой задачи
Предприятие как юридическое лицо	Текущая	Обеспечение экономической безопасности, выживаемости
	Плановая	Разработка плана (стратегии) развития предприятия
Собственник	Базовая	Выбор экономически целесообразного варианта распоряжения собственностью
	Реструктуризационная	Составление объединительных или разъединительных балансов
	Коммерческая	Обоснование цены купли-продажи предприятия или его части
	Ликвидационная	Установление размера выручки при упорядоченной ликвидации предприятия
Кредитные учреждения	Кредитная	Проверка финансовой дееспособности заемщика
	Залоговая	Определение возможного размера ссуды, выдаваемой под залог
	Страховая	Установление размера страхового взноса
Государственные и муниципальные органы	Приватизационная	Подготовка предприятия к приватизации (разработка и реализация комплекса мероприятий)
	Фискальная	Определение облагаемой базы для начисления различных видов налогов
	Арбитражная	Установление выручки средств от принудительной ликвидации через процедуру банкротства
	Социальная	Разработка планов социального развития
Страховые компании	Компенсационная	Определение суммы страховых выплат при наступлении страхового случая
Фондовые биржи	Информационная	Расчет конъюнктурных характеристик
	Акционерная	Проверка обоснованности котировок ценных бумаг
Инвесторы	Инвестиционная	Проверка экономической целесообразности инвестиций
	Предельная	Определение максимально допустимой цены покупки предприятия с целью включения его в инвестиционный проект

***Процесс оценки стоимости предприятия (бизнеса)
представляет собой
комплекс необходимых вычислительных и
логических процедур
для установления
меры его ценности
с позиций конкретного субъекта, предполагающего
действовать в своих экономических интересах для
достижения поставленных целей (или цели).**

Классификация видов стоимости, применяемых в практике оценочной деятельности

К разновидностям применяемых стоимостей в отношении объекта оценки, которые отличаются от рыночной стоимости (т.е. относятся к категории нерыночных), относят следующие:

- * **Стоимость объекта оценки с ограниченным рынком** — это стоимость объекта оценки, продажа которого на открытом рынке невозможна или требует дополнительных затрат по сравнению с затратами, необходимыми для продажи объектов, свободно обращающихся на рынке.
- * **Стоимость замещения объекта оценки** — это сумма затрат на создание объекта, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, а также с учетом износа объекта оценки. Стоимость замещения представляет собой текущую стоимость производства аналогичного объекта собственности, основные потребительские свойства которого наиболее полно соответствуют оцениваемому объекту.
- * **Стоимость воспроизводства объекта оценки** — сумма затрат, измеренная в рыночных ценах, которые существуют на дату проведения оценки, необходимых для создания объекта идентичного объекту оценки при условии применения аналогичных материалов и технологий, а также с учетом износа объекта оценки.

Классификация видов стоимости, применяемых в практике оценочной деятельности

- * Стоимость действующего объекта оценки — это стоимость объекта как единого целого, определяемая исходя из существующих условий и цели (целей) его использования.**
- * Стоимость имущественного комплекса, продолжающего функционировать, — это стоимость такого объекта купли-продажи, который после свершения сделки будет продолжать действовать и приносить доход.**
- * Инвестиционная стоимость объекта оценки — это стоимость объекта оценки, устанавливаемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях. Инвестиционная стоимость представляет собой стоимость имущественного комплекса, которая может играть роль инвестиционного вклада в реализацию определенного инвестиционного проекта.**

Классификация видов стоимости, применяемых в практике оценочной деятельности

- * **Инвестиционная стоимость** показывает, во что обходится актив или кампания в целом определенному собственнику или может обойтись будущему собственнику. Этот вид стоимости предполагает знания, возможности, ожидания собственника или его будущего собственника относительно рисков, наиболее вероятной прибыльности и других факторов.
- * **Стоимость объекта оценки для целей налогообложения** — это стоимость, определяемая для нужд исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями действующих нормативных правовых актов (в том числе инвентаризационная стоимость). Эта стоимость используется в практической работе как налоговых органов, так и в системе органов государственного страхования имущества.
- * **Ликвидационная стоимость объекта оценки** — стоимость объекта оценки, возникающая в случае, если ожидается прекращение функционирования компании по тем или иным причинам (банкротство, раздел имущества, реорганизация, отчуждение государственными органами и т.д.). При этом планируется реализация имущества соответствующим способом.

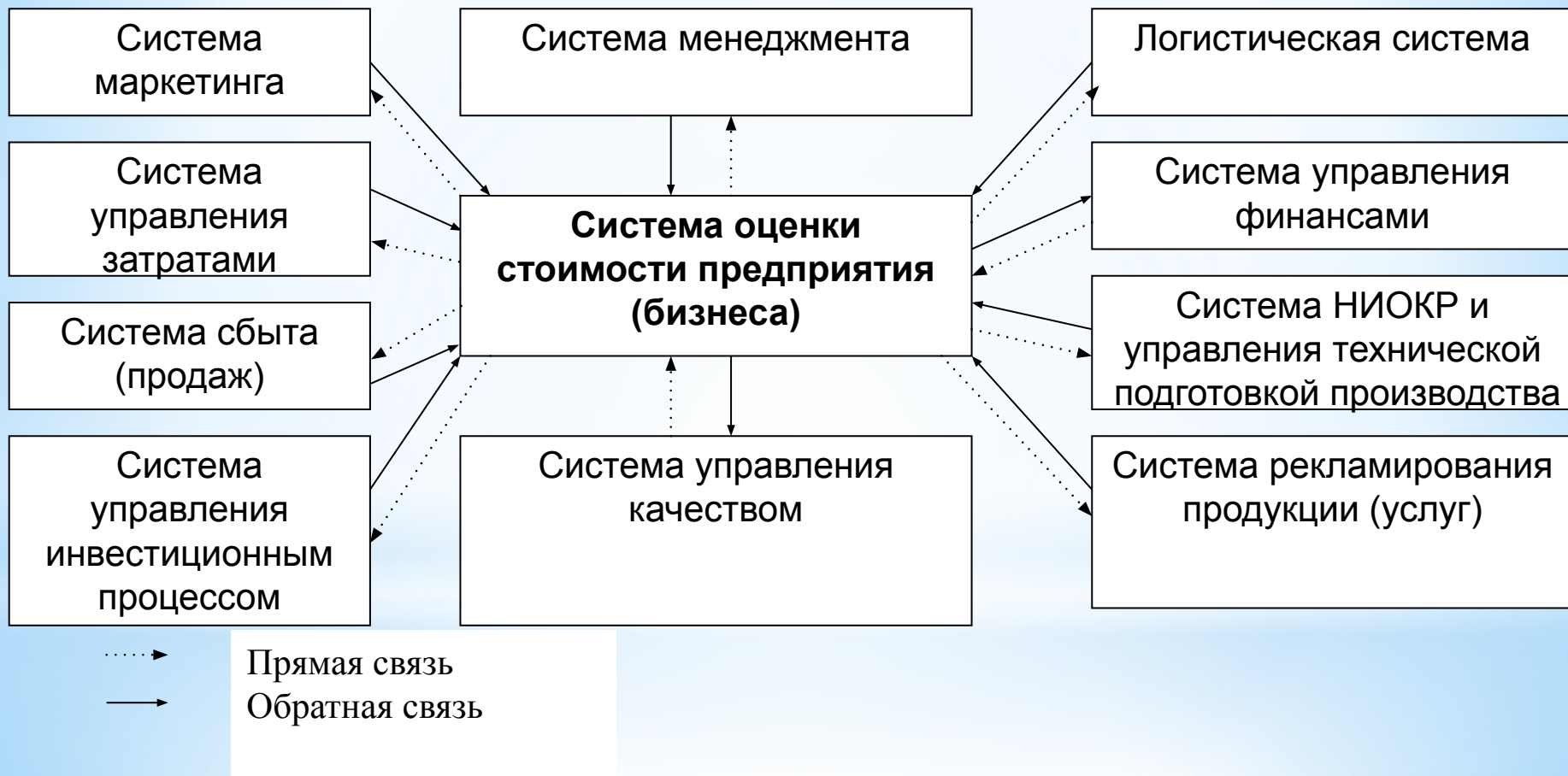
Классификация видов стоимости, применяемых в практике оценочной деятельности

- * Специальная стоимость представляет собой дополнительную стоимость. Она может дополнительно приписываться объекту собственности по причинам его уникального местоположения, временно возникающей исключительной рыночной ситуации или надбавки, которую готов заплатить покупатель, имеющий особый интерес.
- * В зарубежной практике ликвидационная стоимость именуется как аукционная стоимость.
- * Стоимость объекта лизинга — это стоимость производственного или иного оборудования и имущества, которое передается лизингодателем в пользование лизингополучателю на время, указанное в лизинговом договоре.
- * Утилизационная стоимость — это стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости компонентов (оборудования, сырья, материалов и т.п.), которые он в себя включает, а также учитывающая затраты на утилизацию этого объекта.

Классификация видов стоимости, применяемых в практике оценочной деятельности

- * **Нормативно рассчитанная стоимость** — это стоимость имущественного комплекса, рассчитанная на основе утвержденных, органами управления методик и нормативов. При этом применяются единые шкалы нормативов (ставок, коэффициентов, удельных цен). Примером такой стоимости является налогооблагаемая стоимость имущества предприятия.
- * *В системе бухгалтерского учета различают балансовую стоимость имущества, которая может быть представлена первоначальной, восстановительной и остаточной стоимостью.*
- * **Страховая стоимость** — это рыночная стоимость объекта, определяемая для целей страхования и учитываемая в страховом договоре. Страховая стоимость определяется как стоимость возмещения, так как после наступления страхового случая страхователю приходится восстанавливать свое имущество.

Взаимосвязь системы оценки стоимости бизнеса с другими функциональными системами управления компании



Закон об оценочной деятельности в РФ

Понятие оценочной деятельности (ст.3 N°135-ФЗ «Закон об оценочной деятельности в РФ»)

профессиональная деятельность
субъектов оценочной деятельности,
направленная на установление в
отношении объектов оценки рыночной,
кадастровой или иной стоимости.

(в ред. Федеральных законов от
27.07.2006 N 157-ФЗ,
от 22.07.2010 N 167-ФЗ и пр.)

ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ

Проведение оценки объектов оценки является обязательным в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям, в т.ч.:

→ при определении стоимости объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям, в целях их приватизации, передачи в доверительное управление либо передачи в аренду;

→ при использовании объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам РФ либо муниципальным образованиям, в качестве предмета залога;

ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ

→ при продаже или ином отчуждении объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям;

(ст. 8 №135-ФЗ)

→ при переуступке долговых обязательств, связанных с объектами оценки, принадлежащими РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям;

ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ

ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ

→ при передаче объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям, в качестве вклада в уставные капиталы, фонды юридических лиц, а также при возникновении спора о стоимости объекта оценки, в том числе:

- при национализации имущества;
- при ипотечном кредитовании физ. лиц и юр. лиц в случаях возникновения споров о величине стоимости предмета ипотеки;
- при составлении брачных контрактов и разделе имущества разводящихся супругов по требованию одной из сторон или обеих сторон в случае возникновения спора о стоимости этого имущества;
- при выкупе или ином предусмотренном законодательством РФ изъятии имущества у собственников для государственных или муниципальных нужд;
- при проведении оценки объектов оценки в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ДОГОВОРУ НА ПРОВЕДЕНИЕ ОЦЕНКИ

Договор на проведение оценки заключается в письменной форме.
(СТ.10 №135-ФЗ)

Договор на проведение оценки должен содержать:

- ▶ объект оценки;
- ▶ вид стоимости имущества (способ оценки);
- ▶ размер денежного вознаграждения за проведение оценки;
- ▶ сведения об обязательном страховании гражданской ответственности оценщика в соответствии с настоящим Федеральным законом;
- ▶ наименование саморегулируемой организации оценщиков, членом которой является оценщик, и место нахождения этой организации;
- ▶ указание на стандарты оценочной деятельности, которые будут применяться при проведении оценки;
- ▶ указание на размер, порядок и основания наступления дополнительной ответственности по отношению к ответственности, установленной гражданским законодательством и ст.24 настоящего ФЗ, оценщика или юр. лица, с которым оценщик заключил трудовой договор.

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ДОГОВОРУ НА ПРОВЕДЕНИЕ ОЦЕНКИ

(СТ.10 №135-ФЗ)

В договоре на проведение оценки, заключенном заказчиком с юридическим лицом, должны быть указаны сведения об оценщике или оценщиках, которые будут проводить оценку, в том числе фамилия, имя, отчество оценщика или оценщиков.

Договор на проведение оценки как единичного объекта, так и ряда объектов должен содержать точное указание на этот объект или эти объекты, а также описание этого объекта или этих объектов.

В отношении оценки объектов, принадлежащих РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям, договор на проведение оценки от имени заказчика заключается лицом, уполномоченным собственником на совершение сделок с объектами, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

Права оценщика (СТ.14 N°135-ФЗ)

Оценщик имеет право:

- 1) применять самостоятельно методы проведения оценки объекта оценки в соответствии со стандартами оценки;
- 2) требовать от заказчика при проведении обязательной оценки объекта оценки обеспечения доступа в полном объеме к документации, необходимой для осуществления этой оценки;
- 3) получать разъяснения и дополнительные сведения, необходимые для осуществления данной оценки;
- 4) запрашивать в письменной или устной форме у третьих лиц информацию, необходимую для проведения оценки объекта оценки, за исключением информации, являющейся государственной или коммерческой тайной;

Права оценщика (СТ.14 №135-ФЗ)

(продолжение)

Оценщик имеет право:

- 5) в случае, если отказ в предоставлении указанной информации существенным образом влияет на достоверность оценки объекта оценки, оценщик указывает это в отчете;
- 6) привлекать по мере необходимости на договорной основе к участию в проведении оценки объекта оценки иных оценщиков либо других специалистов;
- 7) отказаться от проведения оценки объекта оценки в случаях, если заказчик нарушил условия договора, не обеспечил предоставление необходимой информации об объекте оценки либо не обеспечил соответствующие договору условия работы;
- 8) требовать возмещения расходов, связанных с проведением оценки объекта оценки, и денежного вознаграждения за проведение оценки объекта оценки по определению суда, арбитражного суда или третейского суда.

Обязанности оценщика (СТ.14 N°135-ФЗ)

Оценщик обязан:

- 1) быть членом одной из саморегулируемых организаций оценщиков;
- 2) соблюдать при осуществлении оценочной деятельности требования настоящего ФЗ, других федеральных законов и иных нормативных правовых актов РФ, федеральные стандарты оценки, а также стандарты и правила оценочной деятельности, утвержденные саморегулируемой организацией оценщиков, членом которой он является;
- 3) соблюдать правила деловой и профессиональной этики, установленные саморегулируемой организацией оценщиков, членом которой он является, а также уплачивать взносы, установленные такой саморегулируемой организацией оценщиков;

Обязанности оценщика (СТ.14 №135-ФЗ)

Оценщик обязан:

(продолжение)

- 4) сообщать заказчику или юридическому лицу, с которым он заключил трудовой договор, о невозможности своего участия в проведении оценки вследствие возникновения обстоятельств, препятствующих проведению объективной оценки;
- 5) обеспечивать сохранность документов, получаемых от заказчика и третьих лиц в ходе проведения оценки;
- 6) представлять заказчику информацию о членстве в саморегулируемой организации оценщиков;
- 7) представлять саморегулируемой организации оценщиков информацию о юр. лице, с которым он заключил трудовой договор, в т.ч. информацию о соответствии такого юр.лица условиям, установленным ст. 151 настоящего ФЗ, а также сведения о любых изменениях этой информации;

Обязанности оценщика (СТ.14 №135-ФЗ)

(продолжение)

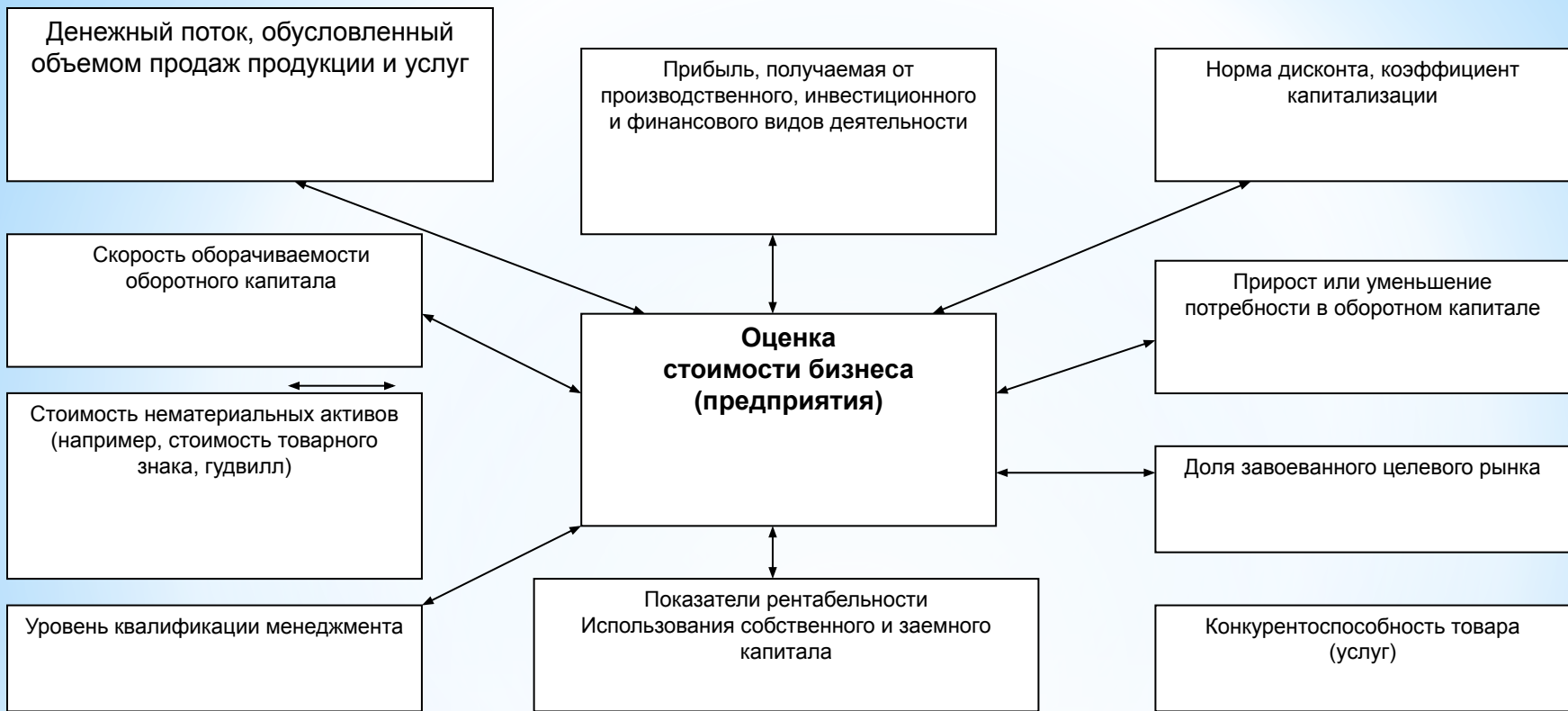
Оценщик обязан:

- 8) представлять по требованию заказчика страховой полис и подтверждающий получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности документ об образовании;
- 9) не разглашать конфиденциальную информацию, полученную от заказчика в ходе проведения оценки, за исключением случаев, предусмотренных законодательством РФ;
- 10) в случаях, предусмотренных законодательством РФ, предоставлять копии хранящихся отчетов или содержащуюся в них информацию правоохранительным, судебным, иным уполномоченным государственным органам по их требованию;
- 11) по требованию заказчика предоставлять заверенную саморегулируемой организацией оценщиков выписку из реестра членов саморегулируемой организации оценщиков, членом которой он является.

* Классификация основных причин, побуждающих владельца продать собственный бизнес

Причины	Характеристика причины
<p>Эконо-мичес-кие</p> <p>1</p>	<p>Продолжительное время бизнес дает меньшую отдачу по сравнению с альтернативными менее рискованными вариантами использования располагаемого капитала (например, положив такие же средства на депозит в коммерческий банк)</p> <p>Систематическая недостаточность оборотных средств, в результате чего производственные мощности и трудовые ресурсы используются неэффективно</p> <p>Низкая оборачиваемость оборотных средств (оборотного капитала) по сравнению со средней оценкой по данной отрасли</p> <p>Выпускаемая продукция находится на заключительном этапе своего жизненного цикла</p> <p>Резкое падение спроса на выпускаемую продукцию в течение сравнительно продолжительного периода (например, по причине появления нового товара, обладающего повышенными потребительскими свойствами и удовлетворяющего покупателя по цене)</p> <p>Появление на целевом рынке сильных новых конкурентов, проводящих агрессивную политику по устранению с рынка других конкурирующих компаний</p> <p>Отрасль, к которой относится предприятие, является неперспективной</p> <p>Резкий рост цен на материальные ресурсы и комплектующие изделия, результатом чего является значительное снижение объема получаемой чистой прибыли и соответственно – эффективности производства</p> <p>Трудно преодолимые сложности, связанные с привлечением необходимых для развития производства инвестиций из-за неудовлетворительного финансового положения предприятия</p> <p>Не отвечающая современным требованиям система оплаты и стимулирования труда</p>
<p>Органи-зацион-ные</p>	<p>Система оплаты и стимулирования (мотивации) труда нуждается в коренной перестройке, на реализацию которой требуются значительные средства</p> <p>Сложившаяся структура управления не отвечает современным требованиям рыночной экономики</p> <p>Недружественная политика региональных (местных) властей по отношению к бизнесу, следствием которой является недопустимое снижение объемов получаемой прибыли</p> <p>Достаточно высокий уровень текучести кадров</p> <p>Утечка конфиденциальной информации к конкурентам, следствием которой является невозможность дальнейшего существования фирмы на целевом рынке</p>
<p>Произ-водст-венные и коммер-ческие</p>	<p>Отсутствие достаточного объема средств для регулярной обновления ассортимента выпускаемой продукции</p> <p>Система сбыта нуждается в существенном совершенствовании вследствие неоправданного длительного цикла реализации продукции и несоответствия ее современным требованиям</p> <p>Система продвижения товаров на рынок оказывается значительно менее эффективной, чем у главных</p>

- * Каждому уровню управления предприятием свойствен конкретный состав КФС — от экономических, финансовых, инвестиционных, нормативных показателей, показателей имущественной оценки до показателей дебиторской задолженности и мотивации персонала компании.
- * Каждое подразделение предприятия должно четко представлять, на какие факторы стоимости оно способно оказывать прямое влияние.
- * К примеру, для одной бизнес-единицы (или подразделения) предприятия ключевым фактором стоимости может быть себестоимость готовой продукции, для другого — наиболее полное удовлетворение спроса покупателей, для третьего — капитальные вложения и т. д.
- * Факторы стоимости нецелесообразно рассматривать в отрыве друг от друга. Так, повышение цены на товар само по себе может увеличить стоимость предприятия, но одновременно привести к потере определенного контингента покупателей вследствие уменьшения конкурентоспособности реализуемой продукции.



*** Ключевые показатели (факторы), оказывающие наибольшее влияние на оценку стоимости бизнеса (предприятия)**

**Спасибо за
внимание!**