

УДК 334.722.1

Проблематика оценки стоимости малого предприятия в России

Канд. экон. наук **Приходько Р.В.** rprihodjko@gmail.com
Университет ИТМО
191002, Россия, Санкт-Петербург, ул. Ломоносова, 9

Статья посвящена состоянию малого бизнеса в России и тем трудностям, с которыми сталкиваются малые предприятия в нашей стране, а также сложностям, возникающим при оценке их стоимости. Среди прочего рассмотрены возможные ошибки при расчете стоимости малых предприятий с помощью трех основных подходов к оценке бизнеса: доходного, сравнительного и затратного. Рассмотренные трудности и недостаточная государственная поддержка представлены как одна из важнейших причин того, что численность малых предприятий в России в последние годы сократилась. Особое внимание автор уделяет малым инновационным предприятиям, которые представляются более гибкими и конкурентоспособными, чем малые предприятия, не занимающиеся инновациями. Оценивать их рыночную стоимость по доходному подходу в целом легче, т.к. прогнозировать их будущие денежные потоки можно с большей вероятностью, чем у обычных малых предприятий. И это несмотря на то, что все инновационные проекты, которые могут реализовывать такие предприятия, по определению связаны с риском и неопределенностью. Предприятия, разрабатывающие и внедряющие инновации, имеют перспективу роста конкурентоспособности и финансовой устойчивости и с большей уверенностью могут смотреть в будущее.

Ключевые слова: малый бизнес, оценка бизнеса, малые инновационные предприятия.

DOI:10.17586/2310-1172-2016-9-2-38-42

Potential difficulties of small business cost estimation in Russia

Ph.D. **Prihodko R.V.** rprihodjko@gmail.com
ITMO University
191002, Russia, St. Petersburg, Lomonosov str., 9

The article is devoted to a condition of small business in Russia and to those difficulties which small enterprises meet in our country, and also to the problems arising during an assessment of their cost. Among other points possible mistakes when calculating cost of small enterprises by means of three main approaches (profitable, comparative and expensive) to a business assessment are considered. The considered difficulties and insufficient state support are presented as one of the major reasons that the number of small enterprises in Russia was reduced in recent years. The author pays special attention to the small innovative enterprises which are represented more flexible and competitive, than the small enterprises which aren't engaged in innovations. In general it is easier to estimate their market value on profitable approach because their future cash flows are more predictable, than at usual small enterprises. It takes place in spite of the fact that all innovative projects, which can realize such enterprises, are always connected with risk and uncertainty. The enterprises, which are developing and introducing innovations, have prospect of growth of competitiveness and financial stability and with bigger confidence can look forward.

Keywords: small business, business assessment, small innovative enterprises.

Значение малого бизнеса для развития экономики любой страны трудно переоценить. Не секрет, что малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, качество и структуру ВВП, вносит колоссальный вклад в формирование конкурентной среды.

На сегодняшний день в нашей стране оценка малого бизнеса представляется одним из дискуссионных вопросов оценочной деятельности. Дело в том, что сегодня в России большое количество малых фирм в своей работе применяют упрощенную систему налогообложения. Поскольку у таких хозяйствующих субъектов, как правило, отсутствует перечень основных средств, не имеется документального подтверждения наличия основных средств в собственности, а также данных о кредиторской и дебиторской задолженности, система бухгалтерского учета не развита, то естественно, что это существенно усложняет работу оценщика бизнеса в процессе оценки стоимости таких предприятий. В таких условиях рыночная оценка бизнеса возможна в рамках только доходного подхода. Но и тут возникают проблемы.

В том случае, если в качестве объекта оценки выбран объект малого бизнеса с фондоемким характером предоставляемых услуг (например, магазин или гостиница), то процедура прогнозирования будущих денежных потоков и определения стоимости такого бизнеса доходным подходом не представляется трудоемкой. Но если мы определяем стоимость бизнеса, основанного на предоставлении услуг, таких, как, например, консалтинг, оптовая торговля и т.д., то тогда возникает проблема клиентской базы или оценки личного вклада руководителя в формирование денежных потоков (т.е. так называемая предпринимательская способность). В Санкт-Петербурге зарегистрировано множество предприятий и организаций, которые на 100 % завязаны либо на одного крупного клиента, либо на них завязаны другие компании, имеющие личные (деловые, семейные, рабочие) связи с топ-менеджерами. При уходе такого менеджера из данного бизнеса часть клиентов автоматически уходит вслед за ним. Оценить стоимость такого предприятия невероятно сложно, а получение в будущем спрогнозированных денежных потоков будет иметь очень низкую степень достоверности. Вероятность же перехода или переманивания таких менеджеров в другую компанию в связи со сменой собственника данного бизнеса или его продажей весьма высока. Это может произойти в связи с реструктуризацией компании, которую может инициировать новый ее владелец.

В общем случае, стоимость предприятия равна сумме его активов за вычетом обязательств. В нашей ситуации придется оценивать основные фонды предприятия по весьма скудной информации, добавлять деньги в кассе и на счету, прибавлять дебиторскую задолженность и отнимать кредиторскую. Именно в ходе подобных расчетов может возникнуть проблема "серых доходов", "черной кассы", "второй бухгалтерии".

Зачастую для принятия срочных управленческих решений требуется сделать экспресс-оценку бизнеса компании. Для проведения такой экспресс-оценки бизнеса действующего предприятия необходимо будет ознакомиться с бухгалтерской отчетностью. Если компания динамично развивается или находится в стабильном положении, то в принципе ее стоимость равна стоимости чистых активов на дату оценки. Это все справедливо, если активы предприятия учтены на балансе по рыночной стоимости. Если же нет, то будет необходимо провести оценку активов предприятия или оценку основных средств предприятия. В результате получится приближительная оценка рыночной стоимости предприятия.

Сложности оценки при применении доходного подхода.

Доходный подход – это общий способ определения стоимости предприятия и/или её собственного капитала, в рамках которого используется один или более методов, основанных на пересчете ожидаемых доходов. Иными словами, оценка заключается в прогнозировании результатов деятельности компании в некоем будущем периоде времени и калькуляции суммы доходов, которые возможно получить за счет использования собственного капитала. Исходные данные о текущих доходах берутся из финансовой отчетности фирмы, а перспективы получения будущих доходов определяются на базе собственных прогнозов фирмы, а также общих перспектив данного бизнеса.

Основная трудность применения этого подхода состоит в том, что предприятия малого бизнеса применяют различные схемы минимизации налоговых обязательств, вследствие чего отчетность предприятия не отражает её действительного финансового положения. Практически каждое малое предприятие имеет те или иные способы ухода от налогов, которые сложно учесть при оценке. При анализе доходов предприятия, прежде всего, необходимо выяснить реальную цену реализации продукции, не проходящей по балансу, а при анализе расходов учесть реальную стоимость приобретения сырья и материалов, а также реальную заработную плату. В данном случае точность оценки будет зависеть от того, насколько хорошо оценщик поймёт реальное положение дел. Поэтому собственникам предприятия необходимо предоставить оценщику информацию, выходящую за рамки официальной. Иначе стоимость компании будет существенно занижена.

В процессе оценки часто возникают трудности еще из-за того, что, как уже отмечалось выше, малые компании находятся в собственности весьма ограниченного круга лиц, которых связывают либо родственные, либо дружеские отношения. Данное обстоятельство бывает решающим при построении системы управления бизнесом, формировании его отчетности. У таких предприятий отсутствует множество документов, дающих представление об их реальной прибыли, они не составляют стратегические планы развития, предприниматели не имеют желаний и возможности планировать такие показатели, как объемы сбыта, себестоимость, управление запасами и др.

Сложности оценки при применении сравнительного дохода.

Сравнительный (рыночный) подход – общий способ определения стоимости компании и/или её собственного капитала, который предполагает применение одного или более методов, основанных на сравнении выбранной компании с аналогичными фирмами. К данному подходу относятся три метода: метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевой специфики (отраслевых коэффициентов). Этот подход представляет собой процесс сопоставления фактически уже состоявшихся продаж аналогичных объектов. Сравнительный подход к оценке основан на принципе замещения, в соответствии с которым в условиях существования нескольких товаров или услуг с сопоставимой по величине потребительской стоимостью (полезностью), наиболее популярным и пользующимся спросом становится товар, реализуемый по наименьшей цене. Основным инструментом реализации подхода выступает сбор информации об аналогичных предложениях

и продажах для последующего сравнения, которое дает возможность выбрать те корректировки, которые необходимо осуществить по несовпадающим у сопоставляемых компаний критериям.

Специфика применения этого подхода к малым предприятиям заключается в том, что в процессе купли-продажи компании покупатель располагает весьма скудной информацией о сделке. Поэтому даже если стоимость проданного предприятия – аналога известна, трудно сказать, какие именно факторы ее сформировали, не было ли при этом каких-нибудь тайных и не подлежащих разглашению сделок продавца и покупателя.

Сравнительный подход не всегда применим еще и по причине уникальности и специфики предприятий малого бизнеса. Дело в том, что такие предприятия в большинстве своем не могут быть подвергнуты точному сравнению – их доходы зависят от уникальных характеристик компании, и лишь немногие фирмы обладают достаточным количеством общих экономических черт. Подбор адекватного аналога для малой непубличной фирмы представляет немалую трудность даже на развитых рынках. Достаточно точно оценить на базе рассчитанного ценового мультипликатора стоимость компании удастся лишь с большой натяжкой.

Таким образом, поиск информации в целях оценки стоимости малых предприятий – это весьма трудоемкий процесс. Прикидывая стоимость своего бизнеса по цене продажи схожего предприятия-аналога, достаточно просто можно переоценить, либо наоборот, недооценить свое предприятие. Даже если есть информация о цене сделки и общем объеме продаж, то других необходимых для оценки данных – например, об уровне рентабельности бизнеса – часто нет. А даже незначительные отклонения этого показателя способны существенно изменить итоговую цену.

Сейчас владельцы отечественных компаний часто задействуют при оценке зарубежные мультипликаторы. Однако в России они практически неприменимы.

Вывод: рыночный метод для России пока неприемлем, так как налицо недостаток достоверной информации и малая степень прозрачности рынка. Именно по этим причинам многие оценщики сегодня заняты просто сбором и накоплением необходимой информации.

Например, департамент оценки компании МГБ начал статистическую обработку информации по сделкам, в подготовке которых она принимала участие, – их уже более ста, в основном это предприятия малого бизнеса. Возможно, что такого объема данных еще недостаточно для надежных оценок, но все же этот ориентир ближе к реальности, чем мультипликаторы западных рынков.

Участвующие в исследовании МГБ компании разбиты на три группы. Первая – компании, ведущие бизнес на арендованных площадях с договорами на срок менее года; вторая – с договорами от года до трех; третья – договоры сроком свыше трех лет. Так вот, для компаний первой группы мультипликатор «цена/чистая прибыль» оказался равным 1,21, второй – 1,67. В третьей группе этот показатель равен 2,33 для ресторанов и только 1,42 – для предприятий торговли (зато мультипликатор «цена/стоимость материальных активов» для торговли значительно выше, чем для ресторанов).

Метод отраслевой специфики применяется в немногих отраслях, имеющих весьма ограниченный ассортимент производства товаров и оказания услуг. Однако данный метод, подразумевающий использование специальных ценовых показателей, основанных на сопоставлении цены компании и объемов ее продаж за определенный период, в нашей стране также испытывает сложности, связанные с недостатком информационной базы и неполнотой либо полным отсутствием системы оценок и показателей.

Сложности оценки при применении затратного подхода

Затратный (имущественный) подход (на основе использования активов) – способ определения стоимости предприятия и/или её собственного капитала, в котором задействуются один или более методов, основанных непосредственно на расчете стоимости имущественных активов компании за вычетом ее обязательств.

Главная особенность использования этого подхода для оценки малых предприятий состоит в том, что, как правило, бухгалтерская и фактическая рыночная стоимость активов компании существенно различаются. Как показывает практика, оценка активов по рыночной стоимости значительно повышает их стоимость, указанную в бухгалтерской отчетности. Прежде всего это касается машин и оборудования, т.е. так называемых основных фондов. Во многих малых фирмах значительная часть вполне работоспособного оборудования имеет нулевую остаточную стоимость, при том, что рыночная стоимость такого оборудования может составлять весьма значительную величину. При анализе запасов рекомендуется отбросить их неликвидную часть, а при оценке дебиторской задолженности вычесть безнадежную.

Таким образом, все возможные проблемы и трудности, которые могут возникнуть в процессе оценки стоимости компании, относящейся к сфере малого бизнеса, сводятся к следующему.

1. Зависимость малых компаний от узкого круга лиц, связанных дружескими или родственными отношениями. Как следствие, закрытость и непрозрачность информации о компании и ее реальных доходах.

2. Неустойчивость малого бизнеса и, как следствие, невозможность точного прогнозирования на длительную перспективу.

3. Ошибка некорректного сравнения (доходы малых предприятий зависят от уникальных их характеристик и не могут быть точно спрогнозированы по другим аналогичным компаниям).

4. Ошибка коэффициентов (неприменимость зарубежных коэффициентов в российских условиях).

5. Ошибка сложения (не уделяется внимания нематериальным активам при определении стоимости компании как сумме стоимостей ее активов).

6. Ошибка субъективности (завышение стоимости компании при попытке ее владельца самостоятельно оценить ее стоимость).

Стоимость предприятий малого бизнеса в России в последние годы заметно снизилась, т.к. малые предприятия сталкиваются подчас с непреодолимыми трудностями в своей деятельности, что негативно влияет на их финансовое состояние, а значит и на стоимость. К тем проблемам, с которыми сталкивались на внутреннем рынке малые предприятия до вступления России в ВТО, добавились проблемы, связанные с необходимостью конкурировать теперь не только с отечественными малыми предприятиями, но и после вступления страны в ВТО обеспечивать достойный уровень качества и высокотехнологичности продукции в сравнении с зарубежными фирмами. А это отечественному малому бизнесу, задавленному налогами и не получающему со стороны государства обещанной поддержки, пока абсолютно не под силу. Отчасти такое положение вещей объясняет тот факт, что начиная с 2008 г. количество малых предприятий в России значительно уменьшилось. Этому способствовал также и мировой экономический кризис, затронувший и Россию.

Особо хочется выделить малые инновационные компании (МИПы), т.е. компании, создаваемые специально для разработки и внедрения инновационных проектов. Как нам представляется, такие компании оценивать легче, поскольку нематериальные активы (технологии) играют в деятельности таких компаний определяющую роль, и не уделять им должного внимания в процессе оценки стоимости компании невозможно, а значит, ошибка сложения при оценке их стоимости маловероятна.

Кроме того, несмотря на присущую всем малым предприятиям нестабильность и слабую прогнозируемость будущих доходов, можно сказать, что у МИПов эта непредсказуемость будущих поступлений выражена слабее, т.к. эти предприятия создаются для реализации идеи или проекта, которые основаны на изучении общественных потребностей и априори будут иметь спрос у определенной категории потребителей. Чтобы обеспечить себе стабильные доходы в будущем, надо позаботиться о том, чтобы ценовая политика в отношении будущего товара была достаточно гибкой и учитывала меняющуюся конъюнктуру, а также внимательно следить за конкурентами (в том числе и появляющимися на рынке) и их возможными действиями, направленными на увеличение своей доли рынка. Проводить такую политику МИПам легче, т.к. структура таких компаний более гибкая и адаптивная, что позволяет сосредотачивать усилия на реализации важных проектов и привлечении клиентов быстрее более крупных конкурентов.

Нужно отметить, что МИПы тратят существенно меньше времени на прохождение инновационного цикла, нежели крупные корпорации. Поэтому и организация инновационной деятельности сопряжена для них со значительно меньшими рисками. Это делает исход реализации проектов, осуществляемых МИПами, более предсказуемым и легче прогнозируемым, а значит облегчает оценку их стоимости.

Величина стоимости МИП будет зависеть в значительной степени от эффективности деятельности проектного менеджера, управляющего такой компанией и проектами, реализуемыми в ней.

Адекватная оценка стоимости малых инновационных предприятий тем более важна, что они зачастую являются объектом интересов крупных корпораций, которые желают диверсифицировать свою деятельность и повысить количество инноваций, внедряемых в рамках корпорации. Для того, чтобы определить ту сумму, которую придется заплатить за покупку контрольного пакета акций таких компаний в процессе их поглощения, корпорации должны иметь представление об их истинной рыночной стоимости.

Литература

1. *Акимов О.Ю.* Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М., Финансы и статистика, 2011. 192 с.
2. *Алексеев В.С., Макаренко М.А.* Управление инновационной деятельностью в малом бизнесе // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. №1.
3. *Асаул А.Н., Старинский В.Н., Старовойтов М.К.* Оценка организации (предприятия, бизнеса). Учеб. – СПб, АНО «ИПЭВ», 2014. 476 с.
4. *Балашевич М.И.* Экономика и организация малого бизнеса. – Минск, изд-во БГЭУ, 2012. 335 с./<http://institutiones.com/download/books/2286-ekonomika-i-organizaciya-malogo-biznesa.html>
5. *Газалиев М.М., Осипов В.А.* «Особенности налогообложения малого бизнеса». Уч.пос. – М., Дашков и К., 2014. – 115 с./ <http://www.knigafund.ru/books/174220>
6. *Конотопов М.Н., Ананьев А.А.* Анализ проблем эффективности деятельности производственных предпринимательских структур малого и среднего бизнеса // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. № 1.
7. *Мухина Т.Н., Минайченко Е.И., Филатов В.В.* Актуальные проблемы осуществления управленческих нововведений на предприятиях малого бизнеса // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. № 1.

8. Назарова В.В., Бирюкова Д.С. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. № 3.
9. Негреева В.В., Алексашкина Е.И., Алексашкин Ю.Н. Централизованные и децентрализованные стратегии и методы управления малым бизнесом // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. № 2.
10. Хныкина Т.С., Фомиченко И.А. Динамика развития малого предпринимательства: проблемы и перспективы // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. № 3.
11. Оценка бизнеса: Учебник / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: «Финансы и статистика», 2011. – 387 с.
12. Оценка малого бизнеса // <http://ocenka-spb.com/otsenka-malogo-biznesa.html>
13. Предпринимательство: учеб. / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 581 с.
14. Сложности, возникающие при оценке малых предприятий // <http://www.referat.ru/referat/slojnosti-voznikayushchie-pri-ocenke-malyh-predpriyatij-19054>
15. Экономический словарь / Отв. ред. А.И. Архипов. – М.; ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 486 с.

References

1. O. Yu akims. Small and medium business: evolution of concepts, market environment, development problems. – M, Finance and statistics, 2011. 192 p.
2. Alekseev V. S., Makarchenko M. A. Management of innovative activity in small business//*the NIU ITMO Scientific magazine. "Economy and Ecological Management" series.* 2014. No. 1.
3. Asaul A.N., Starinsky V. N., Starovoytov of M. K. Otsenk of the organization (enterprise, business). Textbook. – SPB, Autonomous Non-Commercial Organization of "IPEV", 2014. 476 p.
4. Balashevich M. I. Economy and organization of small business. – Minsk, BGEU publishing house, 2012. 335 c./<http://institutions.com/download/books/2286-ekonomika-i-organizaciya-malogo-biznesa.html>
5. Gazaliyev M. M., Osipov V.A. "Features of the taxation of small business".– M, Dashkov and To., 2014. – 115 pages / <http://www.knigafund.ru/books/174220>
6. Konotopov M. N., Ananyev A.A. Analysis of problems of efficiency of activity of production enterprise structures of small and medium business//*NIU ITMO Scientific magazine. "Economy and Ecological Management" series.* 2014. No. 1.
7. Mukhina T.N., Minaychenkova E.I., Filatov V. V. Actual problems of implementation of administrative innovations on small business enterprises//*the NIU ITMO Scientific magazine. "Economy and Ecological Management" series.* 2015. No. 1.
8. Nazarovo V.V., Biryukov D. S. Cost methods of an assessment of efficiency of management of the company//*NIU ITMO Scientific magazine. "Economy and Ecological Management" series.* 2014. No. 3.
9. Negreeva V. V., Aleksashkin E.I., Aleksashkin Yu.N. The centralized and decentralized strategy and methods of management of small business//*the NIU ITMO Scientific magazine. "Economy and Ecological Management" series.* 2015. No. 2.
10. Hnykina T.S., Fomichenko of I.A. Dinamik of development of small business: problems and prospects//*NIU ITMO Scientific magazine. "Economy and Ecological Management" series.* 2014. No. 3.
11. Business assessment: Textbook / A.G. Gryaznova, M. A. Fedotov. – М.: "Finance and statistics", 2011. – 387 p.
12. Assessment of small business//<http://ocenka-spb.com/otsenka-malogo-biznesa.html>
13. Business: studies. / under V. Ya. Gorfinkel, G. B. Polyak, V.A. Shvandar's edition. – М.: UNITY-DANA, 2011 – 581 p.
14. The difficulties arising at an assessment of small enterprises//<http://www.referat.ru/referat/slojnosti-voznikayushchie-pri-ocenke-malyh-predpriyatij-19054>
15. Economic dictionary / Отв. edition A.I. Arkhipov. – М.; Shopping Mall Velbi, Publishing house Prospectus, 2011. – 486 p.

Статья поступила в редакцию 16.03.2016 г.