

СТОИМОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. В статье рассматривается актуальное на сегодняшнее время вопрос влияния эффективного управления предприятием на его стоимость.

Ключевые слова: оценка бизнеса, эффективное управление, инвестиционная стоимость, рыночная стоимость, правовая оценка предприятия.

Annotation. The article deals with the issue of the impact of effective enterprise management on its cost, which is relevant for today.

Key words: business valuation, effective management, investment value, market value, legal assessment of the enterprise.

В современных условиях хозяйствования одной из основных целевых задач, стоящих перед предприятием, является максимизация рыночной стоимости, то есть увеличение экономических выгод собственника от вложения капитала в данное предприятие. Но достижение данной цели становится невозможным без знания реальной рыночной стоимости компании, то есть возникает необходимость в оценке бизнеса. Помимо собственников, интерес в оценке стоимости бизнеса возникает и у других участников рыночных отношений – инвесторов, акционеров, кредиторов, работников, государства и т.д. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Стороны, заинтересованные в оценке бизнеса

Каждый из участников преследует свои индивидуальные финансово-экономические интересы.

Для того чтобы оценить, движется ли система в необходимом направлении или направление нуждается в корректировке, пользуются определенным критерием. В теории и на практике критерием измеряется расстояние от исходного состояния, в котором находится система, до состояния(или состояний), выбранного в качестве цели. Именно благодаря наличию критерия у специалиста появляется возможность оценить степень достижения цели в каждый конкретный момент и при необходимости из всего множества управляющих воздействий выбрать именно то, которое позволит достичь желаемого состояния и удовлетворить критерий. Как правило, критерий это показатель, сконструированный или выбранный из показателей, характеризующих функционирование системы, для оценки ее состояния и служащий целям управления ею.

Обязательным условием существования любого показателя, в том числе критериального, является требование его наблюдаемости, что дает возможность измерить его величину и включить, например, в расчет других комплексных показателей. К показателям, характеризующим деятельность конкретного предприятия, можно отнести размеры прибыли и убытков, количество проданного товара, величину дохода, уровень заработной платы, сумму налогов, состояние балансовых счетов и т.д. Все они имеют конкретное количественное выражение и, как правило, строятся на базе других показателей, например, доход от продаж выводится из количества продаваемых товаров, цен на них и уплачиваемых налогов.

В современном финансовом анализе для оценки состояния бизнеса как системы применяется множество комплексных относительных и аддитивных показателей, таких как рентабельность продаж и активов, прибыльность, стоимость и т.д. Каждый из них может быть положен в основу критерия. Его выбор полностью зависит от решаемой задачи. Исследование показало, что важным моментом развития механизма управления микроэкономической

системой является методическое обеспечение его оценки, осуществляемой в процессе антикризисного управления, позволяющего учитывать чувствительность стоимости производственного комплекса к формирующим ее факторам. Коэффициент чувствительности каждого фактора будет показывать реакцию рыночной стоимости объекта на изменение значения данного фактора. К факторам, определяющим величину стоимости предприятия, следует отнести стоимость имущества производственного комплекса предприятия, ликвидность его активов, заработную плату персонала, осуществляющего производственные функции, и уровень его квалификации, длительность производственного цикла, диверсифицированность производства, стоимость произведенной продукции, приобретенных для производственной деятельности материальных ресурсов, долга за предоставленные инвестиции, издержки на управление производственным комплексом. Рассмотрим структуру стоимости предприятия как микроэкономической системы подробнее (рисунок).

Денежные средства в виде чистой прибыли, остающиеся в распоряжении предприятия (фактически у акционеров), формируются по остаточному принципу. Поступающая в бизнес выручка расходуется в первую очередь на оплату счетов поставщиков за используемые в производственном процессе материалы и энергию. Сюда же относятся и амортизационные отчисления, цель которых возместить расходы предприятия за приобретенное ранее оборудование и производственную недвижимость. Далее бизнес рассчитывается с работниками за уже выполненную работу, тем самым позволяя персоналу достичь их материальных целей. Затем возмещение получают кредиторы: им за предоставленные финансовые ресурсы выплачиваются проценты. В предпоследнюю очередь денежные средства направляются государству, которое собирает налоги с прибыли бизнеса.

Правовой основой оценки предприятий в процессе кризисной реструктуризации являются несколько сотен правовых положений,

сформулированных в различных законодательных и нормативных документах.

В издании Российской гильдии профессиональных антикризисных управляющих дается следующее обоснование: на этапах досудебной санации, наблюдения и внешнего управления оценивается, как правило, рыночная стоимость предприятия, а на этапе конкурсного производства ликвидационная стоимость (хотя могут быть использованы и другие виды стоимости). Причем и тот, и другой виды стоимости имеют свои особенности и разновидности. Они различаются в зависимости от объекта оценки. Цель оценки определяется видом стоимости, который требуется установить, и выбором метода оценки стоимости предприятия. Наиболее распространенный вид стоимости при оценке предприятий – это ее обоснованная рыночная стоимость. Данный вид стоимости применяется в западных странах в сфере антикризисного управления, а также при исчислении налогов, таких как налоги на дарение и наследство, имущество, при кредитовании предприятия, его продаже и в других случаях.

Обоснованная рыночная стоимость предприятия – это ее наиболее вероятная цена, выраженная в денежных единицах или денежном эквиваленте, по которой предприятие перешло бы из рук продавца в руки покупателя при их взаимном желании купить или продать, достаточной информированности обо всех имеющих отношение к сделке фактах, причем ни одна из сторон сделки не была бы принуждена к покупке или продаже. Если при сделке купли-продажи имеется влияние интересов, нехарактерных для типичного покупателя или продавца, цена не может отражать обоснованную рыночную стоимость. Тогда вместо термина 'обоснованная рыночная стоимость' специалисты употребляют понятие 'рыночная стоимость'. Обоснованная стоимость предприятия – это стоимость акций неконтрольного пакета. В США обоснованная стоимость определена как установленный законом стандарт стоимости, используемый в делах по защите интересов мелких акционеров, имеющих на руках неконтрольные пакеты акций. Различие между

обоснованной стоимостью и обоснованной рыночной стоимостью состоит в учете скидки на неконтрольный пакет акций. Инвестиционная стоимость – это стоимость предприятия для одного конкретного покупателя (инвестора или владельца). Инвестиционная стоимость отличается от обоснованной рыночной стоимости предприятия по ряду причин, в том числе в прогнозных оценках будущей доходности, степени риска, ставках налогообложения (если инвестор имеет льготы по налогам) и пр. Эти различия обусловлены индивидуальными целями конкретного инвестора.

При исследовании бизнеса, рассматривается наиболее подходящий метод мониторинга свободных потоков за разные периоды времени и технология их суммирования с учетом неоднородности.

Финансовый портрет представляет собой сумму выгод, что получит инвестор за два срока - стратегических возможностей и остаточный период.

Кроме этого для определения стоимости компании учитывается семь показателей:

- Скорость увеличения продаж;
- Рентабельность реализации товаров и услуг;
- Размер налога на прибыль;
- Коэффициент инверсии инвестиционных вложений в оборотный капитал;
- Коэффициент вложений в долгосрочный капитал;
- Длительность горизонта прогнозирования;
- Барьерная ставка.

Ориентация на увеличение стоимости для собственника не противоречит интересам всех остальных участников бизнеса, так как повышение благосостояния собственников компании одновременно способствуют повышению благосостояния всех других участников. Это обусловлено тем, что собственник предприятия получает свои экономические выгоды только после осуществления расчетов с остальными участниками

бизнеса. Достижение интересов регламентируется системой отношений между участниками. Таким образом, можно сделать вывод, что проблема оценки бизнеса является актуальной и своевременной.

Список использованных источников.

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»;
2. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. — М.: Финансы и статистика, 2011. [с.19-21].
3. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник / Н.Ф. Чеботарев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К », 2009. — 256 с. [с.12-13]
4. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М.; Пер. с англ. — 3-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2009.
5. Оценка предприятия при ликвидации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ocexp.ru/ocenka-predpriyatiya-pri-likvidacii/> (Дата посещения 10.01.2022)