

скромные модели

*проблемы использования
существующих методов и показателей
при оценке эффективности деятельности
российских малых предприятий*

Доля малого и среднего бизнеса в экономиках разных стран достаточно высока: в США она свыше 70%, в странах Европы – 60-80%, в Японии около 80% ВВП, тогда как в России лишь 16%. Существенным тормозом в развитии российских малых предприятий является отсутствие доступных методов оценки эффективности их деятельности, поэтому проблема анализа методик, используемых для такой оценки, приобретает особую актуальность, особенно в свете скорого принятия Закона «О развитии малого и среднего бизнеса».

Эффективность предприятия — это экономическая категория, выражающая результативность его деятельности, т.е. соотношение между получаемыми результатами и затратами труда и средств производства. При анализе эффективности экономических объектов главной задачей является корректное определение системы критериев, применимых к исследованию. Для количественной оценки экономической эффективности применяются как частные, так и обобщающие показатели. Частные свидетельствуют об эффективности использования отдельного ресурса и результативности каждого конкретного продукта, обобщающие дают представление о результативности предприятия как единого целого. Из числа основных обобщающих показателей, как правило, выбирается один, который

Невский И.А.
*аспирант
Международной
академии оценки
и консалтинга,
ведущий специалист
консультационного
отдела
департамента
аудита ЗАО
«СВ-Аудит»*

является критерием. При оценке эффективности деятельности малого предприятия необходимо учитывать, что она должна быть достаточно точна и одновременно проста в применении.

В условиях малого бизнеса могут применяться только наиболее простые методы, такие как анализ с помощью коэффициентов рентабельности. Более сложные и одновременно более качественные методы для малого предприятия неприменимы именно по причине существенной трудоемкости их использования.

Таким образом, особое значение приобретает проблема поиска критерия, использование которого возможно в условиях малого бизнеса, и который одновременно дает более широкие возможности для анализа, чем упомянутые выше методы.

Для анализа эффективности деятельности малого предприятия с точки зрения его собственника необходимо выбрать критерий, который будет отражать сущность деятельности компании, учитывая влияние всех существенных позитивных и негативных факторов. При этом данный критерий должен быть применим в условиях малого бизнеса.

В этом контексте представляется разумным использовать стоимость бизнеса, поскольку в качестве показателя эффективности должен быть выбран такой, который соответствует целям создания и функционирования бизнеса, а также отражает изменение качественных аспектов его деятельности. Отметим, что такой подход уже давно признан в мировой и отечественной практике. Изменение стоимости компании за определенный период общепризнанно является критерием эффективности ее хозяйственной деятельности [4], [5]. В современной теории и практике оценки стоимос-

**доля малого и среднего
бизнеса в разных странах
достаточно высока:
в США она свыше 70%,
в ЕС – 60-80%,
в Японии – 80% ВВП, тогда
как в России – лишь 16%**

**существенным тормозом
в развитии российских
малых предприятий
является отсутствие
доступных методов
оценки эффективности
их деятельности**

ти любых активов, в том числе и стоимости предприятия (бизнеса), выделяются три подхода – затратный, доходный и сравнительный. В настоящее время также стали появляться и «гибридные» методы, включающие в себя элементы различных подходов и методов – например, модель Ольсона, базирующаяся на методах затратного и доходного подходов.

В случае оценки малого предприятия для использования управленческого анализа применение

затратного подхода не имеет экономического смысла, так как этот бизнес уже создан и анализировать расходы на его новое создание бессмысленно, поэтому далее методы затратного подхода к оценке бизнеса рассматриваться не будут.

Метод отраслевых коэффициентов широко применяется в США и предполагает определение стоимости бизнеса на основании эмпирических зависимостей от одного или нескольких показателей. Однако этот подход рассчитан на «стандартный» бизнес, кроме того, эмпирические формулы, получаемые на основании статистических данных, следует признать неэффективными в отношении малых предприятий, информация о сделках с которыми недостаточно репрезентативна [6], [7].

В России метод отраслевых коэффициентов неприменим в принципе: из-за отсутствия статистической базы для построения эмпирических коэффициентов получить достоверные систематизированные данные на сегодняшний день не представляется возможным.

Для оценки бизнеса используются также *факторные модели оценки стоимости бизнеса*, которые описаны У. Шарпом, Александером Г. и Бэйли Дж. [8] и в целом схожи с методом отраслевых коэффициентов. Однако они рассчитаны, прежде всего,

на использование для оценки стоимости акционерных обществ, т.к. в основе их применения лежит предположение, что доходность ценной бумаги (в том числе и акции, следовательно – и стоимости бизнеса, долей в котором она является) реагирует на изменение различных факторов. Поэтому целью разработки факторной модели является учет основных экономических сил, воздействующих на курсовую стоимость всех ценных бумаг.

В то же время, метод факторных моделей основан на постоянном анализе рыночной ситуации в целом и не может в полной мере учесть изменение стоимости конкретного бизнеса, поэтому его использование в целях проведения управленческого анализа может привести к неадекватным выводам и решениям.

Метод прямых рыночных данных (Direct Market Data Method – DMDM) – один из предпочтительных в западной практике при оценке средних и мелких компаний закрытого типа. В DMDM все сделки, по которым доступны рыночные данные, считаются статистическим массивом, на основании которого устанавливается, является ли приобретение данного бизнеса более привлекательным, нежели типичная для этого рынка сделка, а затем эта разница определяется в денежном выражении. DMDM представляет собой достаточно простой и эффективный метод экспресс-оценки стоимости малого предприятия, однако в настоящее время он вряд ли может быть применен в России, так как в большинстве отраслей баз данных о сделках не существует.

Метод капитализации дохода является еще одним из простых методов доходного подхода, поэтому в зарубежной практике используется достаточно

***при анализе эффективности
экономических объектов
главной задачей является
корректное определение
системы критериев,
применимых к исследованию***

целью разработки факторной модели является учет основных экономических сил, воздействующих на курсовую стоимость всех ценных бумаг

часто и состоит в том, что оцененную стоимость бизнеса считают равной отношению чистой прибыли к ставке капитализации.

Метод капитализации дохода может быть использован на практике для приближенной оценки стоимости малого пред-

приятия, однако его использование ограничивается случаями, когда бизнес генерирует стабильный доход, и может давать неточные результаты вследствие построения ставки дисконтирования на основе экспертных оценок. Построение же ставки дисконтирования без применения экспертных оценок весьма сложно и трудоемко.

Модель Ольсона является одной из наиболее перспективных в теории оценки стоимости компании. Она позволяет использовать преимущества доходного и затратного подходов, в какой-то степени минимизируя их недостатки. Согласно этой модели, стоимость компании выражается через текущую стоимость ее чистых активов и дисконтированный поток «сверхдоходов» (отклонений прибыли от средней по отрасли величины).

Модель Ольсона предоставляет конкретный инструмент расчета эффективности с привязкой к реальным балансовым данным. Однако ее использование в российских условиях не настолько просто, как за рубежом, поскольку, как правило, в России отражение в бухгалтерском учете и отчетности активов не соответствует с МСФО и не дает рыночной стоимости активов и обязательств.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время невозможно выделить адекватную методику оценки стоимости малого бизнеса, которую можно рекомендовать использовать в российских условиях в рамках управленческого анализа, проводимого собственником.

Литература

1. Арсюхин Е. «Кустарная» доля американского бизнеса // Российская Бизнес-газета. – 2007. – №594.
2. Мерзликина Е.М. Оценка эффективности деятельности организации. – М.: МГУП, 2004.
3. Экономическая теория: Учебник./ Под ред. Грязновой А.Г., Чечелевой Т.В. – М.: Экзамен, 2003. – С. 120.
4. Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. – М., 2004. – С. 4
5. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – С. 44
6. Десмонд Г., Келли Р. Руководство по оценке бизнеса. – М.: РОО – Академия оценки, 1996. – С. 135-139.
7. Томас Л. Уэст, Джеффри Д. Джонс. Пособие по оценке бизнеса. – М.: Квинто-Консалтинг, 2003. – С. 188.
8. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. – М.: Инфра-М, 2001. С 289-303.

pn

I.A. Nevskiy,

postgraduate school, International Academy of Appraisal and Consulting, leading specialist, consulting unit, audit department, ZAO SV Audit

Problems of existing methods and indicators for rating the performance of small businesses in Russia

T*he paper reviews the concept of a small business in various countries around the world and the indicators of their performance based both on the economic theory and legal environment.*

In the light of review of current Russian legislation, the draft Federal Law on the Development of Small and Medium-Sized Business in the Russian Federation, and global experience, a conclusion is reached that it is necessary to make legislative provisions for the financial indicators of an organisation's performance, to be used as a criterion for classifying it as a small business entity.