

**Мустафин Руслан Фанисович**

студент

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный

университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

директор

ООО «Современные инженерные сети»

г. Казань, Республика Татарстан

**Соколова Галина Николаевна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный

университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ**

### **МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Аннотация:* статья рассматривает актуальные проблемы развития малого бизнеса в России и обращает внимание на сложности, с которыми сталкиваются предприниматели в нашей стране. В последние годы наблюдается сокращение численности малых предприятий, и одной из основных причин этого является недостаточная государственная поддержка и решение различных проблем, с которыми сталкиваются предприниматели. Методологические подходы, применяемые для оценки стоимости малых предприятий, не в полной мере учитывают специфику малого бизнеса при проведении оценки. В работе рассмотрены особенности и условия, которые необходимо учитывать при проведении оценки рыночной стоимости объектов малого бизнеса.

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

Актуальность темы исследования связана, в первую очередь, с тем, что определение рыночной стоимости бизнеса не всегда проводится с целью купли-продажи. Оно проводится также и с целью принятия управленческих решений относительно повышения эффективности деятельности предприятия. От того, как точно оценщик сможет определить рыночную стоимость и вклад разрабатываемых проектов в ее повышение, зависит эффективность деятельности предприятия в будущем.

Малый бизнес играет ключевую роль в стимулировании экономического роста, формировании ВВП и создании конкурентной среды на рынке. Он способствует развитию предпринимательства на местах, созданию новых продуктов и услуг, а также увеличению производительности труда.

Оценить стоимость малого бизнеса в нашей стране – задача неоднозначная и не самая простая. В первую очередь, процесс усложняется за счёт широкого использования упрощенной системы налогообложения [4].

Привычные сравнительный и затратный рыночные подходы к оценке бизнеса трудно применить в условиях УСН. Сказывается нехватка, или полное отсутствие документальных подтверждений, которые позволяют вычислить стоимость активов, кредиторской и дебиторской задолженности.

Доходный способ определения рыночной стоимости предприятия состоит в тщательном анализе множества факторов, влияющих на экономическую деятельность компании.

Определение рыночной стоимости малого предприятия является ключевым аспектом его финансового управления и стратегического планирования. Один из доходных способов оценки состоит в использовании метода дисконтированных денежных потоков (DCF). Этот метод основывается на прогнозировании будущих денежных потоков предприятия и их дисконтировании к текущей стоимости, что позволяет учесть временную стоимость денег.

Первый этап в применении метода DCF включает сбор и анализ финансовой информации о предприятии. Необходимо тщательно рассмотреть историческую финансовую отчетность, включая прибыли, убытки и денежные потоки за

последние несколько лет. Важно также учесть все факторы, которые могут повлиять на будущие доходы предприятия, такие, как рыночные тенденции, конкурентная среда и изменения в законодательстве.

После сбора необходимой информации на втором этапе производится прогнозирование будущих денежных потоков. Для этого часто используются методы линейного или экспоненциального тренда, а также сценарный анализ для моделирования различных возможных будущих состояний рынка и экономики в целом. Основное внимание при этом уделяется операционной прибыли, амортизационным отчислениям и изменениям в оборотном капитале.

Следующим этапом является определение ставки дисконтирования, которая отражает стоимость капитала и уровень риска, связанный с деятельностью предприятия. Обычно используется средневзвешенная стоимость капитала (WACC), которая комбинирует стоимость собственного и заемного капитала с учетом их доли в общей структуре капитала предприятия.

С помощью ранее спрогнозированных денежных потоков и определенной ставки дисконтирования производятся расчеты текущей стоимости этих потоков. Суммирование всех дисконтированных денежных потоков и приведенная стоимость остаточной стоимости предприятия в конце прогнозируемого периода дают итоговую рыночную стоимость бизнеса.

Выбор и применение метода дисконтированных денежных потоков позволяют более точно определить рыночную стоимость малого предприятия за счет учета всех аспектов его финансовой деятельности и внешней рыночной среды. Это также способствует повышению прозрачности и обоснованности оценок, что особенно важно при принятии стратегических решений, привлечении инвесторов или продаже бизнеса [2].

Таким образом, доходный способ определения рыночной стоимости малого предприятия на основе метода DCF является эффективным инструментом, который помогает владельцам и менеджерам принимать обоснованные финансовые решения, направленные на долгосрочный успех и развитие их бизнеса.

Рыночный способ определения стоимости малого предприятия играет ключевую роль в процессе формирования его рыночной стоимости. Этот метод основывается на анализе текущих рыночных условий и выгодного сравнения подобных предприятий или сделок на рынке. Он позволяет предпринимателям и инвесторам объективно оценить стоимость небольших бизнесов, опираясь на актуальные данные и тенденции.

Основным преимуществом рыночного подхода является его практическая применимость и релевантность. В отличие от других методов оценки, например, затратного или доходного подхода, рыночный способ позволяет учитывать реальные сделки и интересы покупателей и продавцов на данный момент времени. Это особенно важно для малого бизнеса, где оценка может сильно варьироваться в зависимости от внешних экономических факторов и специфики рынка.

Для точного определения стоимости малого предприятия по рыночному методу необходимо собрать и проанализировать большое количество данных. Это могут быть данные о последней продаже аналогичных бизнесов, информации о текущем спросе и предложении на рынке, а также сведения об общем экономическом состоянии и перспективах развития отрасли. Специалисты, занимающиеся оценкой, часто используют различные базы данных, отчеты и аналитические исследования, чтобы принять наиболее объективное решение.

Кроме того, следует учитывать уникальные особенности малого предприятия, такие как, расположение, клиентская база, бренд и репутация, а также потенциал дальнейшего роста и развития. Все эти факторы играют существенную роль в формировании окончательной оценки и могут значительно повлиять на рыночную стоимость.

Стоит отметить, что рыночный подход к оценке малого предприятия не является статичным процессом. Рынок постоянно меняется, и, соответственно, методы и принципы оценки должны адаптироваться к новым реалиям. Это требует от оценщиков высокого уровня профессионализма, гибкости и умения быстро реагировать на изменения конъюнктуры.

Следовательно, рыночный способ определения стоимости малого предприятия является одним из наиболее эффективных и актуальных методов оценки, который позволяет предпринимателям получать объективную и адекватную информацию о ценности их бизнеса, необходимую для принятия стратегических решений и планирования дальнейшего развития [1].

Среди множества методов, используемых в практике оценки бизнеса, затратный метод является одним из наиболее трудоемких и дорогих. Этот способ предполагает анализ всех затрат, связанных с созданием, функционированием и развитием предприятия, с целью определить его текущую рыночную стоимость.

Затратный способ состоит из нескольких ключевых этапов. Во-первых, проводится анализ структуры и стоимости всех материальных и нематериальных активов предприятия. К материальным активам относятся здания, оборудование, сырье и готовая продукция, в то время как нематериальные активы включают патенты, торговые марки, авторские права и деловую репутацию. Каждая из этих категорий требует отдельного анализа и оценки стоимости, что делает процесс длительным и сложным.

Во-вторых, учитываются накладные расходы и будущие обязательства предприятия. Накладные расходы включают административные и операционные затраты, расходы на заработную плату и налоговые платежи, а также затраты на маркетинг и рекламу. Будущие обязательства могут включать кредиты, аренду, контракты с поставщиками и другими партнерами. Определение этих затрат требует детального анализа бухгалтерских документов и планов развития предприятия.

Третьим важным этапом является анализ текущих и будущих доходов предприятия. Для этого проводится анализ доходности различных продуктов и услуг, а также рыночных условий и конкуренции. Особое внимание уделяется прогнозированию будущих доходов на основании исторических данных и тенденций рынка.

Все эти этапы завершаются объединением полученных данных и расчетом итоговой стоимости бизнеса. Затратный способ позволяет получить достаточно точную оценку стоимости предприятия, однако он требует значительных

временных и финансовых ресурсов. Этот метод особенно полезен для оценки предприятий с высокими затратами на оборудование и нематериальные активы, а также для компаний, имеющих сложные финансовые структуры и обязательства.

Заключительным этапом процесса является подготовка детального отчета, в котором представлены все результаты анализа и расчеты. Такой отчет включает описание предприятия, анализ внешнеэкономической ситуации, детальный расчет стоимости активов и обязательств, а также прогноз доходности. Этот документ служит важным инструментом для будущих инвесторов, кредиторов и других заинтересованных сторон, принимающих решения на основе стоимости предприятия [5].

Использование затратного способа для определения стоимости малого предприятия является обязательным в случаях, когда точность и детализация оценки имеют первостепенное значение. Тем не менее, предприятия должны быть готовы к значительным затратам времени и средств, чтобы получить полную и объективную оценку своей стоимости.

К ключевым факторам, которые играют важную роль в оценке стоимости малого бизнеса, относятся.

1. Финансовые показатели. Основным фактором, влияющим на стоимость любого бизнеса, является его финансовое состояние. Ключевыми финансовыми показателями, которые учитываются при оценке стоимости малого бизнеса, являются:

- прибыльность. Чем выше прибыль, тем выше стоимость предприятия;
- уровень выручки и ее динамика. Стабильный рост выручки свидетельствует о стабильности бизнеса и его потенциале для дальнейшего развития;
- себестоимость продукции (услуг). Низкая себестоимость свидетельствует о высокой эффективности бизнеса;
- долговые обязательства. Высокий уровень задолженности может уменьшить стоимость бизнеса, так как увеличивает финансовый риск.

2. Рыночные условия. Рынок, на котором оперирует малый бизнес, также играет важную роль в его оценке. Ключевые аспекты, которые могут повлиять на стоимость бизнеса, включают:

3. Конкурентную среду. Высокий уровень конкуренции может снизить маржинальность и увеличить риски.

4. Рыночный спрос. Высокий спрос на предлагаемые товары или услуги способствует росту стоимости бизнеса.

5. Барьеры для входа на рынок. Высокие барьеры могут защитить бизнес от конкуренции и увеличить его стоимость.

6. Технологии и инновации. Современные технологии и инновации могут значительно повлиять на эффективность бизнеса и его конкурентоспособность. Малые предприятия, которые активно внедряют новые технологии и инновационные процессы, как правило, оцениваются выше. Это связано с тем, что они способны быстрее адаптироваться к изменениям на рынке и предлагать более качественные и современные продукты или услуги.

7. Управленческая команда. Квалификация и опыт управленческой команды являются важным фактором, влияющим на стоимость малого бизнеса. Эффективное управление позволяет оптимизировать операционные процессы, снижать издержки и улучшать качество продукции или услуг. Хорошая управленческая команда также может привлекать и удерживать талантливых сотрудников, что способствует развитию бизнеса.

8. Репутация и бренд. Репутация и узнаваемость бренда могут существенно влиять на стоимость малого бизнеса. Положительная репутация способствует доверию со стороны клиентов, партнёров и инвесторов, что может увеличить выручку и снизить риски. Узнаваемый бренд также может способствовать лояльности клиентов и снижению маркетинговых затрат [3].

Таким образом, оценка стоимости малого бизнеса требует учета множества факторов, включая финансовые показатели, рыночные условия, уровень технологий и квалификацию управленческой команды. Каждый из этих факторов влияет на стоимость бизнеса по-своему и требует внимательного

анализа. Понимание этих факторов и их взаимосвязей позволяет более точно оценить малый бизнес и принимать обоснованные решения относительно его покупки, продажи или развития.

### *Список литературы*

1. Боброва О.С. Основы бизнеса: учебник и практикум для вузов / О.С. Боброва, С.И. Цыбуков, И.А. Бобров. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2024. – 382 с.
2. Касьяненко Т.Г. Оценка стоимости бизнеса + приложение: учебник для вузов / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2024. – 373 с.
3. Пузов Е.Н. Стратегическое управление стоимостью компании: учебное пособие для вузов / Е.Н. Пузов. – М.: Юрайт, 2024. – 256 с. – EDN HZXSAJ
4. Спиридонова Е.А. Оценка и управление стоимостью бизнеса: учебник и практикум для вузов / Е.А. Спиридонова. – 3-е изд., испр. – М.: Юрайт, 2024. – 257 с. – EDN VTQJMF
5. Федотова М.А. Оценка стоимости активов и бизнеса: учебник для вузов / М.А. Федотова, В.И. Бусов, О.А. Землянский; под ред. М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2024. – 539 с.