**Тема 1 Основні поняття і цілі оцінки бізнесу**

**1. Поняття бізнесу, особливості бізнесу як об'єкта оцінки**

**2. Необхідність і мета оцінки бізнесу**

**3. Основні принципи оцінки бізнесу**

**1.1. Поняття бізнесу, особливості бізнесу як об'єкта оцінки**

Оціночна діяльність молода. Виникла в 40-х роках 20 століття. В Англії, США, Німеччині стали розвиватися послуги з оцінки майна. До 50-их рр. ці послуги охопили 40 країн. З'явилися національні стандарти оцінки різних об'єктів власності. У 80-і рр. цей процес вийшов на міжнародний рівень.

Бізнес - (від англ. Business - справа, підприємництво) - конкретна економічна діяльність, організована в рамках певної структури, реалізується за рахунок власних або позикових коштів на свій ризик і під свою відповідальність, головна мета якого отримання прибутку і розвиток власної справи.

Бізнес (підприємство) має всі ознаки товару і може бути об'єктом купівлі-продажу. Але це товари особливого роду. І особливості ці зумовлюють принципи, підходи та методи оцінки:

По-перше, це товар **інвестиційний**, т. е. товар, вкладення в який здійснюються з метою віддачі в майбутньому. Витрати і доходи роз'єднані в часі. Причому розмір очікуваного прибутку не відомий, має імовірнісний характер, тому інвестору доводиться враховувати ризик можливої ​​невдачі. Якщо майбутні доходи з урахуванням часу їх отримання виявляються менше витрат на придбання інвестиційного товару, він втрачає свою інвестиційну привабливість. Таким чином, поточна вартість майбутніх доходів, які може отримати власник, являє собою верхню межу ринкової ціни з боку покупця.

По-друге, **бізнес є системою**, але продаватися можуть як вся система в цілому, так і окремі її підсистеми, і навіть елементи. В цьому випадку руйнується його зв'язок з власним конкретним капіталом, конкретною організаційно-економічною формою, елементи бізнесу стають основою формування іншої, якісно нової системи. Фактично товаром стає сам бізнес, а окремі його складові, і оцінювач визначає ринкову вартість окремих активів.

По-третє, потреба в бізнесі як товар залежить від процесів, які відбуваються як всередині самого бізнесу, так і в зовнішньому середовищі. Причому, з одного боку, нестабільність в економіці призводить бізнес до нестійкості, з іншого боку, його нестійкість веде до подальшого наростання нестабільності і в економіці в цілому. З цього випливає ще одна особливість бізнесу як товару - **потреба в регулюванні** як самого бізнесу, так і процесу його оцінки, а також необхідність враховувати при оцінці якість управління бізнесом.

В умовах ринкової економіки, коли всі угоди відбуваються «на страх і ризик» їх учасників, і продавець, і покупець (а всі угоди, в кінцевому підсумку, можна звести до купівлі-продажу) хочуть знати заздалегідь (до фактичного звершення угоди), яка буде ціна угоди.

Основна складова ринкової ціни - вартість об'єкта, що є предметом угоди. Ринкова ціна - це доконаний факт, результат вже укладеної угоди. Вона існує завжди в минулому. Це грошове вираження результату домовленості між продавцем і покупцем. Ціна продавця і ціна покупця - це грошове вираження вартості. Вона визначається самостійно кожним з учасників угоди, але кінцева величина, яка називається ринковою ціною, з'являється як результат узгодження цих цін.

Можна, звичайно, спробувати передбачити, спрогнозувати даний результат. Але прогнози такого роду відрізняються низьким рівнем імовірності, так як неможливо врахувати всю сукупність факторів, що впливають на ціну угоди.

Інша справа, ціна продавця і ціна покупця. Замовник надає оцінювачу необхідну інформацію про об'єкт, експерт враховує також зовнішню інформацію, включаючи стан ринку, і розраховує величину, яка має в грошовому еквіваленті витрати на створення об'єкта, що генерується їм дохід, ризики, які супроводжують отримання цього доходу, і інші фактори. Отримана величина може збігтися з майбутньою ціною угоди, а може і відрізнятися від неї. Більш того, виконуючи замовлення покупця і продавця, оцінювач, швидше за все, отримає різні величини - в силу різної інформаційної бази і очікувань замовників. Однак вказане розбіжність не повинно вийти істотним. Отже, величина, яка визначається оцінювачем, - це не ринкова ціна і не вартість як властивість товару. Вона займає проміжне положення між ними. Цю величину прийнято називати ринковою вартістю, і саме її найчастіше і намагається визначити оцінювач. І ми ці з вами і займемося, виступаючи як оцінювачі.

Для того щоб зрозуміти сутність і особливості оціночної діяльності, необхідно дати розгорнуті її визначення.

***Оцінка бізнесу***, як і будь-якого іншого об'єкта власності, є цілеспрямованим упорядкований процес обчислення величини вартості об'єкта в грошовому вираженні з урахуванням впливають на неї факторів в конкретний момент часу в умовах конкретного ринку.

Результатом проведеної оцінки є розрахована величина ринкової вартості або її модифікації. Ринкова вартість - це «найбільш ймовірна ціна, по якій даний об'єкт оцінки може бути відчужений на відкритому ринку, коли сторони угоди діють розумно, розташовуючи всією необхідною інформацією. ... »

Ринкова вартість визначається обов'язково в грошовому вираженні, наприклад, в гривнях або доларах.

У широкому сенсі предмет оцінки бізнесу розуміється двояко. По-перше, його розуміння зводиться до оцінки бізнесу як оцінки підприємства як юридичної особи, т. Е. Оцінка бізнесу підприємства ототожнюється з оцінкою його майна. По-друге, більш поширене в світі розуміння оцінки бізнесу полягає в тому, щоб з'ясувати, скільки коштують не підприємства, які заробляють ті чи інші доходи, а права власності, технології, конкурентні переваги і активи, матеріальні та нематеріальні, які дають можливість заробляти дані доходи . Причому ці права, технології та активи можуть належати не юридичним, а фізичним особам. Це не позбавляє їх привабливості як об'єкти.

Таким чином, існують два предмети оцінки бізнесу:

- оцінка підприємства, яка може ґрунтуватися на оцінці його майна;

- оцінка «бізнес-ліній» як сукупності прав власності, технологій і активів, що забезпечують очікувані майбутні доходи.

Ці предмети альтернативні і в той же час взаємодоповнюючі. Однак у ринковій економіці, де вирішальним є мати вигідна справа, а не просто підприємство, що переважають серед них виступає оцінка бізнесу як оцінка відповідних «бізнес-ліній».

З'ясувавши, що призначення оцінки полягає в розрахунку ринкової або іншої вартості об'єкта оцінки з метою ефективного управління та розпорядження ним, потрібно визначити, хто ж бере участь в цьому процесі і щодо яких саме об'єктів він можливий. Оцінка передбачає наявність оцінюваних об'єктів і суб'єктів оцінки.

***Суб'єктами оціночної діяльності*** виступають фізичні і юридичні особи, органи державної влади та саморегулюючі організації оцінювачів, тобто всі ті, хто замовляє оцінку, проводить її, регулює і контролює, а також є споживачем оціночних послуг.

**До суб'єктів оціночної діяльності** можна віднести:

• органи виконавчої влади, муніципальних утворень;

• оцінювачів - індивідуальних підприємців або юридичних осіб;

• професійні об'єднання оцінювачів;

• замовників оцінювачів - юридичних і фізичних осіб, з ініціативи яких на підставі укладеного між ними і оцінювачем в письмовій формі договору проводиться оцінка того чи іншого об'єкта;

• споживачів оціночних послуг - юридичних або фізичних осіб, органів виконавчої влади, що використовують інформацію, що міститься в звіті про оцінку.

**До об'єктів оціночної діяльності** відносяться:

• окремі матеріальні об'єкти (речі);

• сукупність речей, що становлять майно особи, в тому числі майно певного виду (рухоме або нерухоме, в тому числі підприємства);

• право власності та інші речові права на майно або окремі речі з складу майна;

• права вимоги, зобов'язання (борги);

• робота, послуги, інформація;

• інші об'єкти цивільних прав, щодо яких законодавством встановлена можливість їх участі в цивільному обороті.

**1.2. Необхідність і мета оцінки бізнесу**

***Оцінка бізнесу*** здійснюється для:

• **купівлі-продажу** підприємства його власником цілком або частинами;

• **купівлі-продажу акцій, облігацій** підприємств на фондовому ринку;

• **визначення кредитоспроможності** підприємства і вартості застави при кредитуванні.

• **страхування**, в процесі якого виникає необхідність обчислення вартості активів напередодні втрат;

• **оподаткування**. При визначенні бази оподаткування потрібно провести об'єктивну оцінку доходу підприємства, його майна;

• **прийняття обґрунтованого інвестиційного рішення**;

• **інвестиційного проектування розвитку бізнесу**. В цьому випадку для його обґрунтування необхідно знати вихідну вартість підприємства в цілому, його власного капіталу, активів, бізнесу;

**• прийняття обґрунтованих управлінських рішень.** Інфляція спотворює фінансову звітність підприємства, тому періодична переоцінка майна незалежними оцінювачами дозволяє підвищити реалістичність фінансової звітності, яка є базою для прийняття фінансових рішень;

• **підвищення ефективності поточного управління** підприємством, фірмою;

• **розробки плану розвитку** підприємства. У процесі стратегічного планування важливо оцінити майбутні доходи фірми, ступінь її стійкості і цінність іміджу;

• **реструктуризації підприємства**. Ліквідація підприємства, злиття, поглинання або виділення самостійних підприємств зі складу холдингу передбачають проведення його ринкової оцінки, так як треба розрахувати ціну покупки або викупу акцій, ціну конверсії або величину премії, виплачуваної акціонерам компанії, що поглинається фірми;

• **встановлення частки співвласників у** разі підписання (розірвання) договору або смерті одного з партнерів.

**1.3. Основні принципи оцінки бізнесу**

Оцінка вартості бізнесу виконується на підставі дотримання наступних основних принципів:

• принципу найбільш ефективного використання;

• принципу заміщення;

• принципу очікування;

• принципу внеску (граничної продуктивності)

• принципу конкуренції;

• принципу попиту і пропозиції;

• принципу мінливості.

**Принцип найбільш ефективного використання** полягає в тому, що ринкова вартість бізнесу, як вартість прав (інтересів) ділових підприємств, визначається найбільш ефективним використанням наявних активів бізнесу. Під найбільш ефективним використанням розуміється найбільш ймовірне використання, що є розумно виправданим, фізично можливим, юридично дозволеним, економічно доцільним і в результаті якого вартість бізнесу буде максимальною порівняно з вартістю, яка виходить з інших можливих варіантів його використання.

**Принцип заміщення** полягає в тому, що покупець, який діє розсудливо і компетентно, не сплатить за придбання прав щодо бізнесу суму більшу мінімальної ціни, що сплачується на ринку за аналогічні права на подібні бізнеси.

**Принцип очікування** передбачає, що вартість бізнесу пов'язана з очікуваними доходами від його функціонування.

**Принцип вкладу** полягає в тому, що окремі компоненти (активи, зобов'язання) збільшують або, в окремих випадках, зменшують його сукупну вартість, тобто формують вартість бізнесу. При цьому в ряді випадків вартість бізнесу не є сумою вартостей його окремих компонентів.

**Принцип конкуренції** пов'язаний з прибутковістю бізнесу, його вартості, і полягає в тому, що наявність доходів від функціонування бізнесу призводить до прагнення суб'єктів ринку зменшити ринкову норму прибутковості до рівня, який забезпечить їм більш вигідне становище порівняно з конкурентами.

**Принцип попиту і пропозиції** полягає в тому, що вартість прав щодо бізнесу визначається взаємодією між пропозицією і попитом (кількістю аналогічних прав на подібні бізнеси, які можуть бути придбані на ринку за певними цінами).

**Принцип мінливості** передбачає, що вартість бізнесу змінюється з часом і залежить від змін, що відбуваються на ринку (зовнішні фактори) або пов'язані зі змінами стану самого бізнесу (внутрішні фактори).