

Оценка бизнеса – тема более чем актуальная. Ведь именно в этом оценочном сегменте, по мнению специалистов, допускаются наиболее серьезные ошибки. Объективная оценка бизнеса – это не только подведение итогов, но и разумный взгляд в будущее. Ситуация на рынке заставляет потребителя оценочных услуг быть внимательным в выборе надежного исполнителя, так как для заказчика ошибка оценщика может обернуться неверным управленческим решением, принятым из-за недостоверной оценки.

Прокомментировать тонкости оценки бизнеса и основные ошибки, выявленные при экспертизе отчетов, мы попросили АЛЕКСАНДРА ШИРИНКИНА

члена

Экспертного совета РОО, директора оценочной компании ООО «МВМ – оценка».

ДЛЯ СПРАВКИ из истории:

*Современные принципы оценки бизнеса были заложены в Америке в 20-х годах. Во время сухого закона многие фабрики, производившие алкогольную продукцию, были удостоены права на налоговые льготы от государства – вроде как за «нанесенный ущерб». Разумеется, все фирмы разные и размеры льгот для всех нужно было установить различные, обосновав это по закону. Вот тут-то государству и понадобилась такая услуга, как **оценка бизнеса предприятия**. В ту пору были введены такие термины, как неосязаемая (нематериальная) стоимость бизнеса, а также стоимость деловой репутации или «гудвилл» (при этом происходила оценка нематериальных активов бизнеса).*

□ Александр Юрьевич, какая роль сегодня у оценки бизнеса?

На мой взгляд, грамотная оценка бизнеса сегодня полезна для любого предприятия, которое заботится о прибыльности и хороших перспективах для роста в своем сегменте рынка. Как это ни удивительно, но очень многие предприниматели даже не представляют, сколько реально может стоить их бизнес, который и ведут зачастую по наитию, без должного анализа и управления финансовыми потоками, особенно, заемными. Оценка бизнеса способствует тому, чтобы фирма нашла свою нишу на рынке и смогла удержаться на рынке за счет грамотного управления денежными потоками. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) занимается и тем, что выявляет текущее финансовое состояние компании, ставит некий внутренний «диагноз», к которому обязательно нужно прислушиваться, дабы прибегнуть к правильным методам лечения или профилактики бизнеса. Если вы будете осознавать факторы, учитывающиеся при оценке бизнеса, это осознание наверняка принесет вам ощутимые дивиденды и подскажет пути к увеличению прибыльности вашей фирмы в ближайшем и дальнейшем

будущем.

Это помогает лучше ориентироваться в своем сегменте, знать то, как обстоят дела у коллег и конкурентов, а также то, чего требуют потребители. Предупрежден – значит, вооружен.

Не секрет, что каждый бизнес индивидуален. И оценка предприятия, как работающей бизнес-единицы, вернее, подход к ней, должен быть индивидуален. В первую очередь, необходимо провести серьезный анализ. Как развивается отрасль, как развивается предприятие, какова конкурентная среда и т.п., причем проанализировать качественно. И помнить нужно не только об «элементарных» вещах, таких как активы и обязательства. При оценке бизнеса предприятия учитывается (а иногда, к сожалению, забывается) целая совокупность факторов, таких как нематериальные активы компании (зарегистрированный торговый знак, наличие лицензий, баз данных и многое, многое другое, что может считаться НМА предприятия и приносит ему дополнительную доходность), активы неучтенные на балансе предприятия и т.п., корректно составленные денежные потоки, которые опираются на результаты финансового анализа предприятия, анализа отрасли и конкурентной среды, все это может значительно повлиять на конечные результаты оценки. Важно быть осведомленным не только в сфере внутренних показателей доходов и убытков конкретной фирмы, но и в экономической ситуации региона и страны. К сожалению, многие оценщики живут в мире своей фантазии по отношению к предприятию, которое они оценивают. Здесь недостаточно два на два перемножить, назвать цифру и успокоиться.

А что показывает проверка отчетов?

В этом году я провел четыре экспертизы по оценке бизнеса и все заключения отрицательные. Вывод: некачественная проработка исходных данных для расчетов и обоснование расчетов. К сожалению, на сегодняшний день заказчики стараются всячески минимизировать расходы на оценку, пытаются обойтись «малой кровью» и заказывают такую серьезную услугу у недостаточно опытных специалистов, которые готовы работать за очень небольшие суммы, не всегда представляя себе всю сложность взятой на себя «ноши». И такими заказчиками иногда бывают предприятия со сложной структурой активов и не простыми финансовыми потоками! А если это еще и для судопроизводства или в рамках уголовных дел, когда за оценкой может стоять судьба человека, которую можно легко поломать из-за отсутствия опыта и необходимых знаний. Мне бы очень хотелось, чтобы оценщики, прежде чем взяться за подобную работу, трезво взвесили свой уровень профессионализма и компетентности, смогут ли они квалифицированно выполнить работу? Если чувствуете недостаток опыта для самостоятельного выполнения сложного проекта, лучше его сделать совместно с опытным оценщиком, когда еще вам будут платить за ваше же обучение.

Это печально. А основные ошибки?

У меня есть описания типичных ошибок, допускаемых оценщиками. Я читаю лекции в РМЦПК для практикующих оценщиков и обсуждаю с ними подобные ошибки. Так вот,

большинство ошибок из года в год – одни и те же. То есть оценщики наступают на одни и те же грабли. Все потому, что делается, как я уже говорил выше, формальный анализ деятельности предприятия. Данные прогнозирования денежных потоков противоречат результатам финансового анализа. Не всегда анализируется, например, уровень собственного оборотного капитала, если не хватает собственного оборотного капитала для поддержания типичного уровня объема выпуска продукции, предприятие вынуждено обращаться к заемным средствам.

А проверяешь анализ – там недостаток оборотного капитала. При этом я вижу, что в денежном потоке, который они строят в отчете, планируются существенные капитальные вложения! Откуда возьмутся средства на капитальные вложения, если у них уже не хватает оборотных средств для поддержания того уровня выпуска продукции, на котором они сейчас находятся? Это всего лишь один нюанс, а их очень много, и они так же часто игнорируются. Например, отсутствует анализ структуры поставщиков и покупателей (отсутствие зависимости от какого-то одного поставщика и покупателя), анализ структуры себестоимости, анализ структуры производимой продукции и т.д. Очень часто забывают, что активы предприятия не ограничиваются данными, отраженными в бухгалтерской отчетности, есть еще забалансовые счета или активы, не отраженные в балансе, например, договоры аренды земельных участков. Есть нематериальные активы, за счет которых предприятие получает дополнительные доходы, например «контрактный НМА», когда предприятие получает дополнительных доход за счет созданных льготных (относительно рынка) условий – таких как, съём в аренду помещений по ставке аренды ниже рыночной.

Добросовестный сбор информации и последующий анализ, особенно по крупным предприятиям, занимает огромное количество времени, – это очень серьезный труд и этот труд не может стоить дешево. Когда мы оценивали крупные предприятия, у нас целая команда специалистов занималась работой около 1,5 месяцев.

Почему возникают ошибки? Некомпетентность, отсутствие опыта или, порой, влияние заказчика?

Конечно, разговоры о некоторой необъективности и «однобоком» подходе ведутся бесконечно. Все эти причины имеют место быть, к сожалению. Есть и заказные оценки, заряженные на определенную величину, рекомендованную заказчиком. Но основная причина, все-таки, некий предел компетентности оценщика и отсутствие опыта. Понятно, что никто не рождается готовым высококлассным специалистом, и чтобы им стать, нужно получить практический опыт. Но и «бросаться в «омут» оценки бизнеса крупного предприятия, имея за плечами опыт оценки квартир и небольших офисов, я бы не советовал, лучше договориться о совместной работе с опытным оценщиком – и денег заработаете, и бесценный опыт приобретете.

Сколько лет вы занимаетесь оценкой бизнеса? И были ли у вас ошибки на начальном этапе?

Я 13 лет работаю в этом сегменте. Разумеется, были ошибки, да, думаю, и сейчас не

всегда все правильно делаю, другое дело, что мои возможные сегодняшние ошибки – это уже больше тонкости, нюансы в расчетах и серьезного изменения итоговой стоимости за собой не влекут. Помогла, повторюсь, практика и желание учиться. Причем, учиться нужно всегда, много читать специальной литературы – постоянно выходят статьи на эту тему. Рынок не стоит на месте, и специалисту в этом сегменте необходимо постоянное развитие.

Какой совет стоит дать заказчику в плане выбора оценщиков?

Предприятие должно понимать, что качественная оценка бизнеса не может быть дешевой. Есть минимальные нормы трудозатрат оценщика, меньше которых за оценку бизнеса не должны браться. К примеру, от 30 тысяч рублей. Но это за маленькое предприятие, в котором нет дорогостоящих активов и небольшая выручка. А если это крупная компания (активы, оборудование, объекты недвижимости, патенты и так далее) с необходимым анализом рынка, на котором предприятие действует, о чем мы говорили выше. Это дорого. И оно того стоит, если работу делают действительно специалисты. Бывают случаи, когда заказчику не нужна качественная оценка, ему нужна – так, бумажка – кредит получить. У нас в целом экономическая среда в стране приводит к тому, что заказчика обязывают к оценке, по большей части ему (заказчику) не нужной. Вот он порой и старается минимизировать затраты. И он идет к оценщику за простенькой, дешевой услугой соответствующего качества. Другое дело, что в каких-то случаях, заплатив дешево один раз, приходится еще тратить дополнительное время и дополнительные деньги только из-за того, что потребителя оценочного отчета не устроило его качество и его (отчет) просто-напросто не приняли или он не прошел экспертизу.

Что делать с теми, кто не желает меняться и продолжает делать недобросовестные отчеты?

Ситуация в целом - не лучшая. В СРО есть контрольные органы, в частности, Экспертные Советы СРО или региональных отделений, но пока нет четкого регламента контроля качества, в части реагирования на некачественные отчеты оценщиков на региональном уровне.

Я надеюсь, что СРО будет, все-таки, наказывать недобросовестных оценщиков. Например, попал отчет на проверку в ЭКК Пермского регионального отделения – отчет получил отрицательное заключение, будем переправлять такой отчет в Москву, в СРО с приложением заключения регионального ЭКК. А там уже контрольный и дисциплинарный комитеты СРО будут принимать решение по оценщику, на сегодняшний день прецеденты уже есть, вплоть до исключения из реестра СРО – фактически, запрет на деятельность для конкретного оценщика. Будем надеяться, что система контроля, не карательная, конечно, но мотивирующая на качество, все-таки, заработает.

А профилактика?

Я всегда говорю оценщикам, которым преподаю: «Вы делаете отчет не для заказчика и не для себя, вы его делаете для людей в погонах». Потому что, отчеты имеют свойство «всплывать» в самых неожиданных местах и, особенно, в следственных органах, когда вы, как исполнитель этого отчета, давно о нем забыли, а вам будут задавать разные, при этом не всегда приятные вопросы и очень хорошо, если Вы делали отчет добросовестно и качественно, а если нет? Кстати, именно для следственных органов мы делали экспертизы отчетов, сданных еще в 2003 году. И оценщики по сей день ходят на допросы. Если у вас есть имущественная ответственность, извините, рано или поздно к вам могут возникнуть вопросы. Так что, делая отчет сегодня «на коленке и одним пальцем» по некомпетентности или, еще хуже, по просьбе, оценщик должен понимать, что его может ожидать завтра.

Поэтому очень хорошо, когда оценщик самостоятельно приносит отчет и просит проверить его для последующей доработки, т.е. оценщик старается самостоятельно повысить качество своей работы и профессиональный уровень.

А практика? В Европе есть неплохой опыт, когда молодой оценщик сначала работает чем-то вроде подмастерья у более опытного.

Это хорошая практика. Думаю, у нас она будет вводиться. Только называться он будет помощником оценщика. А право подписи такой оценщик будет получать после двух лет стажировки и прохождения переаттестации. А то у нас, к сожалению, система оценочного образования превратилась в бизнес: деньги – диплом. Не важно, какие у тебя знания, но ты уже имеешь право подписи.

Какую литературу советуете почитать по данной теме?

Книг очень много. Посоветую, к примеру, практиков питерской школы по финансовому анализу – Бочаров В.В. «Комплексный финансовый анализ», Васина А.А. «Финансовая диагностика и оценка проектов», по оценке бизнеса – Козырь Ю.В. «Стоимость компаний. Оценка управленческих решений». И еще посоветую помнить, что в оценке бизнеса шаблонов не бывает. Каждый случай индивидуален, исследовать его нужно со всех сторон.

А владельцам бизнеса советую не забывать о том, что **оценку бизнеса** нужно проводить неоднократно: пусть это будет своеобразной диагностикой для того дела, на которое вы тратите так много сил, времени и, возможно, дела всей вашей жизни.

Елизавета Филиппова