данных. Вклад больших данных к 2024 году при таком раскладе может составить 1,2% к ВВП, а объем отрасли — вырасти на 100 миллиардов рублей. "Если посмотреть на то, что мы представляем в стратегии и продвигаем, это прирост на 1,2% в 2024 году", — подчеркнул Поликанов.

Оптимистичный план развития отрасли приведет к доработке данных, к финансированию инноваций, а также к появлению внутренних мотивов для инновационных секторов промышленности. Вклад big data к ВВП к 2024 году за счет такого сценария составит 1,8%, объем отрасли — вырастет на 160 миллиардов рублей. "Сценарий мечты" ведет к созданию платформы обмена данными в больших расстояниях и в большом объеме, появление специальных государственных инвестиционных программ исследований и финансовую поддержку. Если отрасль развивается по сценарию мечты, то вклад big data в ВВП к 2024 году составит 2,4%

1. Афанасьев, В. Н. Эконометрика / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев, Т.И. Гуляева. - М: Финансы и статистика, 2018. - 256 с.
2. Булавин Д., Чикунов А., Будушкаева С. Аналитический обзор рынка больших данных. - М.: Борд, 2015. - 51с.
3. Бутакова, М. М. Экономическое прогнозирование. Методы и приемы практических расчетов / М.М. Бутакова. – М.: КноРус, 2016. - 168 с.
4. Хашковский В.В., Шкурко А.Н. Современные подходы в организации систем обработки больших объемов данных // Известия ЮФУ. Технические науки. 2015. №8. [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-v-organizatsii-sistem-obrabotki-bolshih-obemov-dannyh> (дата обращения: 01.03.2020).
5. BIG DATA. Вся технология в одной книге/ А. Вайгенд – Москва: «Эксмо», 2017 – 65с. [электронный ресурс]— URL:<https://e-libra.ru/read/468472-big-data-vsya-tehnologiya-v-odnoy-knige.html> (дата обращения: 01.03.2020).
6. Истомин К.В. Статистика больших данных в РФ [Электронный ресурс]/ К.В. Истомин// «Tadviser (Государство, бизнес, IT)» научно-статистический журнал – 2020. – №7 – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>

Диас М.А.

Проблемы объективной оценки рыночной стоимости организации

*Казанский Федеральный Университет
(Россия, Казань)*

doi: 10.18411/lj-06-2020-208

idsp: ljjournal-06-2020-208

Аннотация

Данная работа представляет ряд критических соображений для оценки компаний в областях, где необходимо иметь теоретические знания и выносить соответствующие оценочные суждения для получения надежного результата и обеспечения благоприятного результата любой сделки, в которой рыночная стоимость фирмы используется в качестве основы для ее заключения.

Ключевые слова: рыночная стоимость, внутренняя ценность, субъективная оценка, функциональная теория оценки.

Abstract

This paper presents several critical considerations for assessing companies in areas where it is necessary to have theoretical knowledge and make appropriate valuation judgments to obtain a reliable result and ensure a favorable outcome of any transaction in which the market value of the firm is used as the basis for its conclusion.

Keywords: internal value, market value, subjective evaluation, functional theory of evaluation.

Вопрос формирования стоимости активов организации носит постоянный характер и является одним из ключевых при определении рыночной позиции компании в условиях неснижающейся конкуренции [2, с. 132].

Сделки купли-продажи бизнеса не позволяют оценить рыночную стоимость организации через спрос и предложение, так как она является уникальной и при ее передаче присутствует только один продавец и один или несколько покупателей. Поэтому рыночная стоимость не может быть определена ценой, по которой совершается сделка, так как она является результатом конкретных причин и переговорной силы покупателя и продавца, что может привести к изменению согласованной цены в сторону от реальной стоимости компании.

По этой причине необходимо иметь альтернативные методики, позволяющие рассчитать рыночную стоимость компании в ситуации, отличной от купли-продажи (например, наследование, фиксация страхового взноса и т.д.) Необходимо рассчитывать рыночную стоимость компании методом, позволяющим узнать финансовые аспекты компании. Другими словами, цена конкретной сделки не является ориентиром, в связи с тем что все компании обладают характеристиками, которые делают их уникальными.

Концепция рыночной стоимости компании занимает центральное место в сфере финансов: при принятии решений рассматриваются разнообразные альтернативы с учетом их способности создавать богатство для акционера. Интересы собственников определяют многие бизнес-решения (слияния, поглощения, передачи компаний, увеличения капитала и т.д.) и являются основной отправной точкой для принятия как финансовых, так и операционных решений; влияние на оценку организации является широко используемым критерием как для планирования, так и для изучения качества управления. Следовательно, управление стоимостью компании требует формирования системы объективных показателей, отражающих эффективность использования экономических ресурсов компании, обеспечивающих увеличение ее стоимости [3, с.488].

Реальность дает убедительные доказательства того, что оценка компаний является противоречивой. Даже если оставить в стороне случаи судебных разбирательств или этического конфликта, есть много примеров, когда разные оценки контрастируют, основываясь на разных ожиданиях (степень оптимизма, качество доступной информации и т.д.) или разных интересах по отношению к компании.

Тот факт, что оценка компании является предметом обсуждения, означает лишь то, что не существует заранее определенных формул или процедур, которые могут быть применены ко всем процессам оценки. Это означает, что необходимо сознательно планировать свою работу, выбирая модель и наиболее подходящие гипотезы с учетом типа компании, которую вы оцениваете, и ее конкретных обстоятельств.

Математически точной величины нет, но есть разумные оценки этой величины. Наиболее подходящим подходом должно быть установление разумных предположений и разработка строгих процедур, позволяющих нам сформулировать обоснованную оценку.

Концепция оценки компании с целью определения ее рыночной стоимости может быть применена при покупке и продаже компании, а также в ситуациях слияния и дробления. В таких ситуациях часто возникают конфликты между различными сторонами, например, между покупателем и продавцом или между партнерами по слиянию или разделению, в том смысле, что каждый стремится извлечь выгоду из максимальной доли прибыли от сделки.

Рыночные цены не могут использоваться для большинства продаж или слияний/разделений, поскольку таких цен просто не существуют, так как акции этих организаций не котируются на фондовой бирже. Но даже если существует рыночная цена акций компаний (для компаний, акции которых котируются на бирже), знание

этой рыночной цены не является достаточным для того, чтобы решить, выгодна ли сделка для всех вовлеченных сторон.

Для определения того, является ли операция разумной для какой-либо из сторон, эта сторона должна знать стоимость своего решения, предел, до которого может быть принята предлагаемая цена операции. Например, на фондовом рынке покупатели и продавцы часто устанавливают предельные цены, которые можно интерпретировать как значения для принятия решения: если фактическая рыночная цена опускается ниже предельной цены покупателя, покупатель покупает, если она поднимается выше предельной цены продавца, продавец продает.

В оценке компаний это находит свое отражение в том, что в отличие от простого одномерного решения (ценового предела) это позволяет принимать многомерные решения, отражающие тот факт, что типичная сделка содержит гораздо больше информации, чем просто цена.

Еще одним фактором, который необходимо учитывать, являются активы компании. Оценить стоимость активов компании одним лишь расчётом непросто, поскольку цифры – не единственный фактор, который необходимо учитывать. Оценка компании связана со многими трудностями и недостатками. Для оптимизации процесса оценки компании в литературе представлено несколько полезных моделей.

Эти этапы представляют собой анализ компании, бухгалтерский и финансовый анализ, прогноз и саму оценку. Прогнозирование является самой слабой частью процесса оценки, поскольку оно основано на предположениях и суждениях о будущих экономических показателях компании. Неопределенность прогноза может быть до некоторой степени снижена за счет точного анализа внешних и внутренних факторов, которые могут повлиять на будущие результаты деятельности компании.

Хотя конкретные цели объективной оценки компаний не описаны единообразно или однозначно, представители данной концепции согласны с идеей определения стоимости компании независимо от конкретного связанного с ней лица или лица, заинтересованного в оценке, и на основе факторов, которые могли бы быть осуществлены каждым из них. Очень важным аспектом объективной оценки компаний является идея преодоления конфликта интересов между людьми, заинтересованными в оценке, через независимость оценщика. Поэтому в основе этой концепции лежит задача независимого оценщика.

Субъективная оценка компаний отличается от концепции объективной оценки компаний тем, что при ней предпринимается попытка оценить стоимость компании с учетом субъективного планирования и идей конкретного лица, заинтересованного в оценке в связи с конкретной ситуацией принятия решения. Стоимость организации не так важна, как при функциональной концепции. Более важна конкретная и, главное, различная ценность для каждого человека, заинтересованного в оценке: ценность бизнеса субъективна.

Функциональная концепция сочетает субъективную концепцию с объективной концепцией, которая подчеркивает цель оценки. Центральным аспектом функциональной теории оценки бизнеса является зависимость от цели оценки. Оценка бизнеса подчеркивает необходимость анализа целей и зависимости стоимости бизнеса от соответствующей цели. Компания не только имеет определенную стоимость для каждого лица, заинтересованного в оценке, но и может иметь различную стоимость в зависимости от цели.

Нет сомнений в том, что понятие ценности является субъективным, поэтому оценка требует косвенных или явных критериев, или критериев полезности или удобства. Кроме того, в каждой оценке используется шкала значений, отражающая тот факт, что значение более или менее присутствует в конкретном случае. Эта шкала значений может быть упорядоченной, отражающей различные степени значимости, но

не показывающей интервал между позициями шкалы. Шкала значений может быть также кардинальной шкалой.

Также можно сказать, что оценка активов не является точной наукой, результатом которой являются объективные и строгие ценности. Хотя эта наука основана на определенных фактах и использует логические процедуры, она также требует субъективных суждений. Оценка актива в большинстве случаев будет зависеть от субъективных оценок его авторов. На самом деле, очень редко разные авторы приходят к согласию при оценке актива.

С другой стороны, тот факт, что оценка не является полностью объективной, не делает ее бесполезной, а просто порождает две проблемы, которые должны учитываться при проведении оценки, как нашей собственной, так и оценок, проводимых третьими сторонами.

Что касается достоверности результатов оценок, проводимых третьими лицами, то лучшим решением этой проблемы является самостоятельный анализ инвестиций, которые будут сделаны, не полагаясь исключительно на анализ, проводимый третьими лицами. Другое решение – по крайней мере, основывать свои инвестиции на выводах аналитиков, которые вселяют в нас большую уверенность, хотя всегда лучше проводить анализ самостоятельно.

Если говорить о достоверности проводимых нами оценок, то решением этой проблемы является покупка компаний, которые предлагают хороший запас прочности в сочетании с адекватной диверсификацией портфеля, что позволяет нам минимизировать ошибки оценки.

1. Тарасов А. И. Методологические и практические аспекты оценки стоимости нерыночных компаний / Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2017. Т. 7. N. 4А. С. 165-172.
2. Пенюгало А. В., Пышнограй А. П. Актуальные проблемы определения стоимости активов организации в современных условиях / Экономика, бизнес, инновации, ФГБОУ ВО Кубанский государственный университет. – 2018. С. 132.135.
3. Зенкина М.В., Фирцева С.В. Управление стоимостью предприятия / Вестник воронежского государственного университета инженерных технологий, Тюменский индустриальный университет. – 2017. N. 1 (71). С. 485-489.
4. Харитонов П.В. Проблема оценки нематериальных ресурсов предприятия и пути ее решения / Проблемы социально-экономического развития сибиря. – 2018. N. 4(34). С. 87-92.
5. Круглякова В.М., минаева И.И. Проблемы оценки компетентности судебных экспертов в сфере определения стоимости активов / Энциклопедия судебной экспертизы. – 2018. N. 2 (17). С. 89-99.

Евсеева С.А.

**Диагностика инновационной направленности организационной культуры
компаний**

*Филиал ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и
технологий имени академика М.Ф. Решетнева» в г. Лесосибирске
(Россия, Лесосибирск)*

doi: 10.18411/lj-06-2020-209

idsp: ljjournal-06-2020-209

Аннотация

В статье рассматривается роль организационной культуры в разрешении инновационных конфликтов. Проведен анализ существующих методик диагностики корпоративной культуры на ее инновационную направленность.

Ключевые слова: организационная культура, организационные инновации, инновационный конфликт