КРЪГЛА МАСА С МЕЖДУНАРОДНО УЧАСТИЕ

ТЪРГОВИЯТА – НАУЧНО ЗНАНИЕ И БИЗНЕС РЕАЛНОСТ

Сборник с доклади

АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО „ЦЕНОВ" СВИЩОВ

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

доц. д-р Теодора Филипова
доц. д-р Петранка Мидова
доц. д-р Симеонка Петрова
доц. д-р Венцислав Перков
гл. ас. д-р Зоя Иванова
гл. ас. д-р Иван Маринов
докт. Никола Илчев

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

Председател:
Доц. д-р Светослав Илийчовски

Членове:
проф. д-р Анета Денева
проф. д-р Теодора Димитрова
проф. д-р Атанас Атанасов
доц. д-р Теодора Филипова
доц. д-р Петранка Мидова
доц. д-р Симеонка Петрова
доц. д-р Венцислав Перков



ISBN 978-954-23-2005-0

СЪДЪРЖАНИЕ

Катедра „Търговски бизнес“: 30 години обучение, академична мисия и проекции на бъдещето
Доц. д-р Теодора Филипова 5

Пленарни доклади

Новата „реалност“ в търговския бизнес
Проф. д-р Данчо Данчев 32

Омниканалното асортиментно планиране и потребителското поведение
Доц. д-р Симеонка Петрова 42

Някои моменти от развитието на корпоративната социална отговорност
Доц. д-р Иванка Николова 52

Тематично направление: Предприемачество и мениджмънт на ресурсите в търговията

Перспективы производства безопасных продуктов питания в условиях организационно-экономической модернизации предприятий пищевой промышленности Украины
Проф. Наталья Валинкевич, д.э.н. 60

Бранд мениджмънт на търговците на дребно
Доц. д-р Виолета Гълъбова 66

Търговски мениджмънт и аспекти на личността
Доц. д-р Явор Янкулов..... 73

Проблемы и перспективы развития коммерческой деятельности торговых предприятий в Украине
Доц. Ангелина Сотник, к.э.н. 81

Офшорните зони като алтернатива за алокация на капитала
Доц. д-р Донка Желязкова 87
Доц. д-р Михал Стоянов

Текстилната индустрия в България – състояние и перспективи
Доц. д-р Сергей Найденов 93
Докторант Калин Киряков

Дефиниране целите на сектор пчеларство от област Русе
Доц. д-р Любомир Любенов..... 99

Антикризисното управление в процеса на глобалната промяна
Доц. д-р Ирена Емилова 107

Иновации и иновационен процес в търговския бизнес
Доц. д-р Анатолий Асенов 112

Елементи и същност на организацията и организации от публичния сектор
Доц. д-р Христо Сирашки 120

HRM системите в търговските предприятия – ключът за успешно управление
Гл. ас. д-р Зоя Иванова..... 128

Глобален недостиг в търговията с графични карти – фактори и тенденции
Гл. ас. д-р Иван Маринов..... 136

Управленски аспекти на търговията в новата дигитална реалност
Гл. ас. д-р Станислава Стоянова..... 144

Въздействие от употребата на пестициди в селското стопанство
Гл. ас. д-р Илияна Кръстева 152

Култура и мениджмънт на ресурсите при търговията с луксозни стоки
Гл. ас. д-р Иво Велинов 159

Предизвикателства пред виртуалното управление на търговския екип
Ас. д-р Надежда Стефанова..... 168

Основные направления развития перспективы „клиенты“ для потребностей стоимостно-ориентированного управления клиентским капиталом
Татьяна Завалий..... 176

Модели на ситуационно лидерство
Синан Пехливанов..... 181

Тематично направление: Иновации и дигитализация в търговията

Cooperation of Business and Science in the Frames of Technology Parks: Cases of Cee Countries
Prof., DSc. Ihor Lishchynskyy 186
Prof., DSc. Mariia Lyzun

Substantiation of Prospects for Trade Development in the Post-Pandemic Period
Doctor of Economic Sciences, Professor, Maryna Baldzhy 195
PhD in Economics, Victoria Odnolko

Start-up проекты в ритейле
Доц. Светлана Бирюченко, к.э.н. 202

Иновации и дигитализация в сектора на търговията
Доц. д-р Искра Пантелеева..... 206

Роля и влияние на изкуствения интелект върху търговията на дребно
Доц. д-р Надежда Димова 214

Завладени от интернет-на-нещата
Доц. д-р Михал Стоянов 220
Гл. ас. д-р Десислава Гроздева

Форми на проявление на дигитализацията на електроенергетиката – икономически аспекти
Доц. д-р Цветелина Ганкова - Иванова 229

Дигитални решения за реализация на земеделска продукция
Доц. д-р Марина Николова 237

„Системните молове“ и дигиталната революция
Доц. д-р Цветнен Цветков 247

Сравнителен анализ на електронната търговия в Европейския съюз
Доц. д-р Маргарита Шопова 251
Гл. ас. д-р Евгени Овчинников

За продоволствието и продоволствената сигурност – от научното знание до бизнес реалността
Доц. д-р Виолета Блажева 259

Изследване на потенциала за развитие на иновативни форми туризъм в България
Доц. д-р Любка Илиева 265
Сиана Спасова

Управление на складовете – процеси, предизвикателства, практики
Гл. ас. д-р Марияна Кътева 272

Марковата активност – индикатор за иновации
Гл. ас. д-р Венцислава Николова-Минкова 279

Пост-кризисното състояние и проблеми на хотелиерския бизнес в България
Гл. ас. д-р Любомира Тодорова 287

Блокчейн в агробизнеса
Гл. ас. д-р Радка Ненова 293

Дигитални решения в туристическия бизнес
Гл. ас д-р Павлин Павлов 301

Тематично направление:
Моделиране и инвестиционни проекти в търговията

Проектный подход как инструмент реализации политики управлении торгово-обменными операциями
Доц. Мария Плотникова, к.э.н. 306
Доц. Оксана Присяжнюк, к.э.н.

Различни възможности за прогнозиране и планиране на застрахователната дейност
Проф. д-р Росен Тодоров 310

Възможности за определяне на ликвидационната стойност
Доц. д-р Светослав Илийчовски 319

Въздействие на преките чуждестранни инвестиции върху вземанията по лизингови договори – нов бизнес в търговията
Доц. д-р Венцислав Перков 327

Преките чуждестранни инвестиции в икономическите сектори на страната
Доц. д-р Добрин Ганчев 335
Доц. дмн Милена Рачева

Организиране на мърчандайзинговите стокови запаси посредством Economic Order Quantity Model – EOQ
Хон. ас. д-р Светла Атанасова 342

A Model for Internet Payment Systems: Qualitative Risk Assessment
PhD Student Valeriu Cernei 351

Производство и търговия с етерични масла – традиция, бъдеще и здраве
Мая Алексиева 358

Тематично направление: Пазарни проучвания и конкурентоспособност в търговията

Increasing the Competitiveness of Ukrainian and Bulgarian Food Industry Enterprises
Doctor of Economic Sciences, Professor, Maryna Baldzhy 367
Graduate student, Aleksandra Nosachenko

The Trade Sector's Response to the Crisis Caused by the Covid 19 Pandemic
Professor Sreten Ćuzović, PhD 375
Associate Professor Svetlana Sokolov Mladenović, PhD
Đorđe Ćuzović, PhD

Конвергенция между омниканалния ритейлинг, маркетинг и логистика
Доц. д-р Виолета Димитрова 385

Състояние и тенденции на пазара на месо в България
Доц. д-р Петранка Мидова 393

Тенденции в заявителската активност и регистрирането на марки със закрила в България за периода от март 2019 г. до март 2021 г.
Гл. ас. д-р Мариела Димитрова 400

Фрагменти от търговията с хранителни добавки и Covid-19
Гл. ас. д-р Борислав Атанасов 407

Приложение на комуникационни инструменти в хипермаркети „Зора“
Гл. ас. д-р Цветелина Кабакчиева 413

Регионални аспекти и проблеми на търговията със селскостопанска продукция
д-р Валери Велковски 422

Инвестиционна активност и търговски възможности пред общините от поречието на река Дунав
Гл. ас. д-р Милен Динков 432

Анализ на улова на калкан (Psetta Maxima) в Черно море
Гл. ас. д-р Георги Русенов 439
Доц. д-р Ангелина Иванова
Гл. ас. д-р Мария Янкова
Ас. д-р Василка Кръстева

Здравният туризъм – елемент на продуктовия портфейл на дестинация България
Д-р Кристина Георгиева 443

Проблеми и възможности пред развитието на интермодалния транспорт в България
Докторант Елена Вълчева..... 451

Ценообразуването като конкурентно предимство
Докторант Илияна Дикова..... 459

Дали бъдещето е тук с иновативните 5G технологии в търговията с услуги?
Милан Чернев 466

Футуристичните доставки като конкурентно предимство на WALMART
Милчо Милчев..... 474

Социално-икономическото присъствие на „Загорка“ ад на пазара
Деница Стоянова 480

Тематично направление: Ефективност и социална отговорност в търговията

Съвременни тенденции и предизвикателства в развитието на кооперативната търговия в България
Доц. д-р Бисер Петков..... 489

Кратки бележки по историята за началото на застраховането в България
Проф. д-р Росен Тодоров..... 496

Sustainability Logistics Infrastructure: Conceptual Considerations and Possible Application
Docent, Candidate of Economic Sciences, Alexander Tanichev..... 501

Съвременни аспекти на търговията с пощенски услуги в България
Доц. д-р Теодора Филипова 512

Съвременните потребители, потребителският активизъм и гражданското общество
Гл. ас. д-р Виолета Петева 520

Сдруженията за защита на потребителите – взаимодействия и ползи
Гл. ас. д-р Миглена Душкова 528

Оценка на рентабилността в търговията
Гл. ас. д-р Николинка Игнатова 536

Организационно развитие чрез социално-отговорно поведение
Гл. ас. д-р Десислава Алексиева 544

Липсата на контрол – предпоставка за фалит на търговска верига (по примера на „Пикадили“ ЕАД)
Д-р Цветан Димов 549

Възможности за оценяване ефективността на дистрибуционните канали
Докторант Велизар Йорданов 557

Тематично направление: Стопанска отчетност и финансиране в търговията

Направления формирования учетного обеспечения системы управления земельными ресурсами
Проф. Татьяна Остапчук, д.э.н. 565

Проблеми при счетоводното отчитане на ДДС при продажбата на стоки в условията на Covid 19
Доц. д-р Галя Иванова-Кузманова 570

Изследване влиянието от прилагането на МСФО 15 приходи от договори с клиенти върху дейността на търговските предприятия
Доц. д-р Иван Андреев 576

Структура на продажбите на дребно – състояние и тенденции
Доц. д-р Красимира Славева 582

Изисквания към документирането на търговските сделки
Доц. д-р Славена Стоянова 589

Приложни аспекти на финансовия контрол при стопанската отчетност
Гл. ас. д-р Надежда Цветкова 597

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ЛИКВИДАЦИОННАТА СТОЙНОСТ

Доц. д-р Светослав Илийчовски
СА „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: *В настоящия момент в световната и националната икономика се наблюдава ръст на нивото на неопределеност, което е забележително особено на пазарите на най-търгуваните активи. Това от своя страна оказва влияние на дейността на компаниите по отношение на цени, търсене и предлагане на конкретни ресурси, което затруднява и коректното определяне стойността на предприятията. Решаваща роля в такъв момент за балансиране интересите на всички заинтересовани страни „играе“ оценителската дейност. В редица случаи пред оценителите възниква на практика задачата да изведат, определят стойност, различна от пазарната – ликвидационна, инвестиционна и др. В настоящата разработка акцентираме на възможностите за определяне на ликвидационната стойност.*

Ключови думи: *разходен подход, метод на ликвидационната стойност ликвидационна стойност, нормална ликвидация, ускорена ликвидация*

JEL: *G12*

POSSIBILITIES FOR DETERMINATION OF THE LIQUIDATION VALUE

Assoc. Prof. Svetoslav Iliychovski, PhD
„D. A. Tsenov“ Academy of Economics – Svishtov

Summary: *Currently, the global and national economies are experiencing an increase in the level of uncertainty, which is remarkable especially in the markets for the most traded assets. This, in turn, affects the activities of companies in terms of prices, demand and supply of specific resources, which makes it difficult to correctly determine the value of enterprises. Evaluation plays a crucial role in balancing the interests of all stakeholders at such a time. In many cases, the appraisers face the task in practice to derive, determine a value different from the market - liquidation, investment and others. In the present study we focus on the possibilities for determining the liquidation value.*

Key words: *cost approach, liquidation value method liquidation value, normal liquiddation, accelerated liquidation*

JEL: *G12*

Въведение

При оценката на компании се използва значителен брой разнообразни подходи, методи, модели и техники. Това се вижда от класификациите на различните автори и издания в тази област (Damodaran, 2002, стр. 11),

(Гуевски, 2001, стр. 78), както и от възприетите стандарти за бизнес оценяване от страна на международните асоциации на оценителите в Европа и Америка[1].

Посочените подходи, с тяхното многообразие от методи, се предлагат от различни автори и издания в тази област (Damodaran, 2002, стр. 11), (Валдайцев, 2002, стр. 105-298), (Уест, 2003, стр. 115-332), (Гуевски, 2001, стр. 78), както и от възприетите стандарти за бизнес оценяване от страна на международните асоциации на оценителите в Европа и Америка. Всички те възникват и се развиват на базата на три основни вида методи: отчетни (счетоводни); финансови; маркетингови (пазарни).

Независимо от различията между отделните класификации на авторите, това многообразие от методи и техники несъмнено може да се сведе до три основни подхода за оценка с техните присъщи методи. Те са: Разходен подход; Подход на базата на доходите; Подход на пазарните сравнения.

В заключение трябва да се отчете, че разгледаните подходи, с присъщите им методи, намират място в процеса на определяне стойността на предприятието. Те не се изключват взаимно, а по-скоро се допълват. Като правило в оценките се използват повече от един метод на един или повече подходи на оценка.

1. Разходен подход за оценка на предприятие

Разходният подход представлява общ способ за определяне стойността на предприятието и/или собствения капитал, в рамките на който се използват един или няколко методи, основани на непосредственото изчисление на стойността на активите за сметка на задълженията. При него оценката се извежда на основата на анализа на ресурсите, необходими за възпроизводство на активите на предприятието. Той се базира на предположението (Косоркова, 2005, стр. 114), че собственикът при реализация на своята собственост би следвало да компенсира инвестираните от него ресурси по създаването или придобиването, въвеждането в действие на предприятието, като се отчита факторът време и изменението на икономическите условия. Разходният подход разглежда предприятието преди всичко като имуществен комплекс, използван за осъществяване на предприемаческа дейност, т.е. съгласно „идеологията“ на този подход стойността на предприятието е стойността на активите му (разбира се, като се приспадне размерът на задълженията). Неговото използване е свързано с необходимостта от определяне в парично изражение на най-вероятната стойност на предприятието в зависимост от поставените цели. В крайна сметка имущественият подход се ориентира не към установяване потенциала на пред-

[1] В България действат „Стандарти за бизнес оценяване“, утвърдени от КНОБ, в сила от 01.06.2018 г.

приятието, а към „оценка на активите при хипотетични условия на продажба“ (Фишмен Д. Ш., 2000, стр. 238). Обобщавайки практиката по прилагане на разходния подход, могат да се установят основните направления на неговото използване при (Щербаков, 2006, стр. 145), (Григорьев, Оценка предприятий имущественный подход, 1998, стр. 39), (Фишмен Д. Ш., 2000, стр. 237): оценка на предприятието като цяло; оценка на контролния пакет акции/дялове на предприятие със значителен размер на дълготрайни активи; оценка на новосъздадени предприятия, когато отсъстват ретроспективни данни; оценка на предприятия при затруднение за прогнозиране на печалбата и паричните потоци; отсъствие на пазарна информация за предприятия-аналози; оценка на предприятия, силно зависещи от сключените договори или липса на постоянни клиенти (например строителни предприятия); оценка на предприятия със значителна част на финансови активи; ликвидация на предприятие; предоставяне на търговски кредит; изработване на план за погасяване на задълженията на предприятие-длъжник; отделяне на определени производствени мощности в самостоятелно предприятие; разработване на програма за реорганизация на предприятие.

Посочените направления на използване на разходния подход не изключват и други сфери на приложение. Според някои автори (Грегори, 2003, стр. 7) в определени ситуации (при положение че предприятието не е жизнеспособно като действащо) стойността, изведена чрез разходния подход, може да се приеме като долна нейна граница. При всички случаи тя следва да бъде съпоставена, съгласувана със стойността, изведена от приходния и/или пазарния подход.

Разходният подход се представя с два основни метода:

- метод на чистата стойност на активите;
- метод на ликвидационната стойност.

Акцент в настоящата разработка е вторият метод, метод на ликвидационната стойност. Той представлява специфична процедура, способ за определяне стойността на предприятието. В резултат от прилагането му се изчислява т.нар. ликвидационна стойност.

2. Определяне на ликвидационната стойност на предприятие

Според Българските стандарти за оценяване част II, т. 4.3. ликвидационна стойност (ЛС) е тази стойност, която е изведена при специални условия, ако е възложено в целта на оценката и се прилага при доброволна или принудителна продажба. Подобно е и определението съгласно Европейските стандарти за оценяване (European Business Valuation Standards Board TEGOVA, 2020) – ЛС е приблизителна стойност, която кредитори и акционери могат да получат, в случай на ликвидация на оценяваната компания. В международните стандарти за оценяване (ivsc.org, 2020) ЛС се определя като сума, която би била реализирана, когато даден актив или група активи се продават отделно.

Обобщавайки можем да изведем, че ЛС представлява стойност, която собственикът на предприятието може да получи при прекратяване на дейността, продажба на активите и покриване на всички задължения, включително и разходите, свързани с ликвидацията.

Основната разлика между Метода на чистата стойност на активите и Метода на ликвидационната стойност е, че при първия се допуска бъдещо развитие на предприятието (съгласно международните стандарти за оценка това съответства на концепцията за действащо предприятие[2]), при втория метод се предполага прекратяване на дейността му (концепцията ликвидация). В тази връзка следва да се припомни, че при ликвидацията на предприятие стойността на отделни активи може да клони към нула, а при по-продължително използване – да е много по-голяма от нула. Подобен е случаят с програмните продукти на предприятието, което е обявено в процедура по несъстоятелност и ликвидация. Не е позволено, предприятието да ги продава, тъй като те принадлежат на този, който ги е разработил.

Оценка на ЛС се осъществява в следните случаи:

- компанията е неплатежоспособна или са налице сериозни съмнения относно способността да остане действащо предприятие;
- реорганизация на предприятието;
- разработване на план за погасяване на задълженията;
- оценка на възможността за обособяване на отделно производствено подразделение в самостоятелен икономически агент;
- стойността на предприятието при ликвидация би била по-висока отколкото при продължаване на дейността.

От гледна точка на оценяването определянето на ЛС, според повечето български автори, може да се осъществи по два начина, а според други по три (Костырко, 2008, стр. 87), (Галасюк, 1999, стр. 58-60):

- нормална ликвидация;
- ускорена ликвидация;
- ликвидация на активите на предприятието.

Нормалната ликвидация предполага наличие на достатъчно време, разумен период[3] за собствениците и липса на принуда за незабавна продажба на активите на предприятието. При този вид ликвидация се очаква да се постигне цена, близка до пазарна стойност на актива. Не може да се

[2] Предположението за действащо предприятие е фундаментален принцип при изготвяне на финансовия отчет. Съгласно принципа „предположение за действащо предприятие", предприятието *обикновено* се разглежда като продължаващо дейността си в обозримо бъдеще, без намерение за ликвидация, необходимост от преустановяване на стопанската дейност или търсене на защита от кредиторите по силата на закони или други нормативни разпоредби (несъстоятелност).

[3] Разумен период – в нормативните актове липсва точно определение за разумен период. Всеки един оценител следва сам да определи това време в зависимост от вида на актива.

очаква, че нормалната ликвидация би се осъществила за по-малко от 12 месеца. При някои активи (бавно ликвидни) разумният период може да продължи до две години, които са необходими за придаване на търговски вид на активите, за рекламна кампания, за организиране на търгове и др. При нормалната ликвидация може да се предвидят следните дейности: планирано съкращение на обема на продажбите; постепенно съкращаване и извеждане от експлоатация на дълготрайни активи; подготовка за продажба и продажба на активи; обслужване и погасяване на кредиторската задлъжнялост; планиране на мерки за погасяване на дългосрочната задлъжнялост; събиране на дебиторската задлъжнялост; планиране на мерки за събиране на просрочената дебиторска задлъжнялост.

Ускорената ликвидация се реализира за кратък срок без предварителна подготовка. На потенциалните купувачи се предлагат активи в действителното им състояние. ЛС в този случай е значително по-ниска от пазарна стойност. Поради тази причина към ускорена, принудителна ликвидация се прибягва само при интензивна външна принуда, като състояние на фалит или силна заплаха от такъв, правеща необходимо пълно или частично самоликвидиране. При силно губещо оценявано предприятие, налагащо преминаване към ускорена ликвидация, е целесъобразно използване на комбиниран метод за оценка на ликвидността от типа на т.нар. *метод на амортисьора*, използван при анализа на кредитоспособността на предприятие. Тук се анализират текущите активи с оглед на това, доколко стойността им е достатъчна, за да послужи за амортисьор пред кредиторите. Той е нужен, когато предприятието има затруднения с плащанията по кредитите и се налага частична или пълна разпродажба на имуществото за покриване на част от най-неотложните му дългове или да се прекратят загубите от продължаващия бизнес. Методът може да се използва с успех и при метода на ликвидационната стойност на приватизиращи се държавни и общински предприятия или обособени части от тях. Той отчита факта, че при тази форма на ликвидация на активите неминуемо загубват част от пазарната си стойност, а дълговете остават същите или се увеличават с наказателните лихви. Редукцията на оценката на видовете активи по този метод следва да е много коректна от гледна точка на състоянието на оценявания обект, в бранша или общо в страната.

При третия вид ликвидация активите не се продават, а се унищожават и на тяхно място се изграждат нови, които са икономически по-ефективни. В този случай стойността на предприятието следва да е отрицателна, тъй като са извършени разходи по ликвидацията.

В общия случай ЛС се извежда на базата на обособени две групи методи (Болотских, 2005, стр. 93-94):

✓ директно (пряко) определяне на ЛС-съпоставя се оценяваното предприятие (дялове), с аналогично на него. Приложими са :

- методът на сравнимите продажби;

- и регресионно-корелационен анализ.

✓ косвено определяне на ЛС – предполага тя да бъде изведена на база пазарната стойност.

Според други автори (Пузыня, 2019, стр. 133), в зависимост от методологията на определяне на ЛС съществуват следните методи за нейното определяне: методи отчитащи срока на продажба; методи отчитащи срока, принудителност на продажбите и еластичността на цената спрямо търсенето на обекта на оценка; методи отчитащи срока на продажба и разходите свързани с реализацията на обекта.

Независимо какъв метод за определяне на ЛС е избрал оценителя, той трябва да анализира, изследва факторите, които влияят върху нея. Основните са: срок на експозицията на актива/ите; инвестиционната привлекателност на предприятието, респективно активите му; пазарната конюнктура; ефективност на маркетинга; фактори, характеризиращи индивидуалните и специфичните особености на оценяваната компания.

На практика може да се приложи следната технологична последователност от дейности по определяне на ликвидационната стойност (Косоркова, 2005, стр. 117), (Илийчовски & Перков, 2016, стр. 82-83): изискване на последния финансов отчет (желателно е към последния отчетен период); разработване на календарен график за ликвидация на активите, тъй като за продажбата на отделните видове активи на предприятието е необходимо различно време; определяне на текущата пазарна стойност на активите; оценъчната стойност на активите се намалява с величината на преките разходи. Към тях се отнасят комисиони за оценъчни и юридически услуги, данъци и такси, които се плащат при продажба. С отчитане на календарния график за ликвидация на активите коригираната стойност на оценявания актив се дисконтира на датата на оценка, отчитайки свързания с тази продажба риск (при по-продължителна ликвидация); ликвидационната стойност на активите се намалява с разходите, свързани със собствеността на активите до тяхната продажба, включително разходите по съхранение на запаси от готова продукция и незавършено производство, съхранение на машини и оборудване, недвижими обекти, а също и управленски разходи по поддържане на предприятието в дейност до края на ликвидацията. Срокът на дисконтиране на съответните разходи се определя по календарния график на продажба на активите; прибавя се или се изважда оперативната печалба (загуба) през ликвидационния период; определяне на величината на задълженията на предприятието; определяне на ликвидационната стойност на предприятието. От коригираната стойност на активите се изважда величината на задълженията на предприятието.

Формулата за определяне на ЛС има следни вид:

Ликвидационна стойност на предприятието = Пазарна стойност на Активи – стойност на Задължения – разходи по ликвидация (1)

Като *обобщение можем да отбележим*, че определянето на ЛС на предприятието е многовариантен, многоаспектен процес, който зависи от срока на ликвидация, разработените планове за прекратяване на дейността, събираемостта на дебиторската задлъжнялост и погасяването на кредиторската задлъжнялост (Илийчовски & Перков, 2016, стр. 80). Ликвидационната стойност се получава, като от сумата на текущата стойност на паричните потоци от продължаване на дейността на предприятието и вероятните приходи от продажба на активи се извадят задълженията.

При окончателното определяне на ликвидационната стойност на предприятието оценителят е необходимо да анализира редица фактори, които влияят върху стойността на активите, на управлението на предприятието. Така например, когато предприятието е изпаднало в несъстоятелност, процедура по ликвидация, поради „лош“, неефективен мениджмънт, тази ситуация не би трябвало да окаже негативно влияние върху ликвидационната стойност. В друг случай, когато предприятието преустановява дейността си поради недобра локализация или е притежавало морално и физически остарели активи, това би понижило ликвидационната стойност на предприятието. При определяне на стойността по този метод е необходимо, още в самото начало оценителят да изясни причините за подобно финансово състояние и предприемането на процедура за ликвидацията му и след това да формулира и изведе окончателното мнение за ликвидационната стойност на предприятието.

Обобщение

При оценката на цели предприятия се използва значителен брой разнообразни подходи, методи, модели и техники. Първият традиционен подход за оценка е разходният подход. При него оценката се извежда на основата на анализа на ресурсите, необходими за възпроизводство на активите на предприятието. Същността му се свежда до остойностяване на ползата от притежаване на предприятие чрез хипотетичната продажба на функциониращ пазар към определена дата. Разходният подход разглежда предприятието преди всичко като имуществен комплекс, използван за осъществяване на предприемаческа дейност, т.е. съгласно „идеологията“ на този подход, стойността на предприятието е стойността на активите му.

Подходът на база активите се представя с два основни метода – метод на чистата стойност на активите, метод на ликвидационната стойност. Методът на ликвидационната стойност дава представа за стойността на оценяваното предприятие, в случай че то фактически прекрати дейността си, активите му се продадат и с получените приходи се покрият задълженията и разходите по ликвидацията. Определянето на ликвидационната стойност на предприятието е многовариантен, многоаспектен процес, който зависи от срока на ликвидация, разработените планове за прекратяване на дейността, събираемостта на дебиторската задлъжнялост и погасяването на кредиторската задлъжнялост.

Литература

1. Болотских, В. (2005). Практика расчета ликвидационной стоимости. *Имущественные отношения в РФ*, 93-94.
2. Валдайцев, С. (2002). *Оценка бизнеса.* Москва: Юнити.
3. Галасюк, В. (1999). Об определении понятия „ликвидационная стоимость“. *Финансовые услуги*, 58-60.
4. Грегори, А. (2003). *Стратегическая оценка компаний.* Москва: Квинто-консалтинг.
5. Григорьев, В. В. (1998). *Оценка предприятий имущественный подход. .* Москва: Дело.
6. Гуевски, И. (2001). *Програма и методика за оценка на цели предприятия.* София.
7. Илийчовски, С., & Перков, В. (2016). *Оценка на бизнеса.* Свищов: АИ Ценов.
8. Косоркова, И. (2005). *Основы оценъчной деятельности.* Москва: Московская финансово-промишленная академия.
9. Костырко, Р. Т. (2008). *Комплексная оценка. .* Харков: Фактор.
10. Пузыня, Н. и. (2019). *Оценка и оценочноя деятельность: проблемы и перспективы.* С.Петербург: Санк-Петербурского Государственного Экономического Университета,.
11. Уест, Т. Д. (2003). *Пособие по оценке бизнеса.* Москва: Квинто-Консалтинг.
12. Фишмен, Д. Ш. (2000). *Руководство по оценке стоимости бизнеса: Пер. с англ. - М.: ЗАО.* Москва: Квинто-Консалтинг“.
13. Щербаков, В. А. (2006). *Оценка стоимости предприятия (бизнеса).* Москва: ОМЕГА-Л.
14. Damodaran, A. (2002). *Investment Valuation – Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset.* New York: John Wiley & Sons.
15. European Business Valuation Standards Board TEGOVA. (2020). *European Business Valuation Standards Board TEGOVA.* Извлечено от European Business Valuation Standards: https://tegova.org/european-business-valuation-standards-ebvs
16. ivsc.org. (2020). *ivsc.org.* Извлечено от ivsc.org/standards/ glossary#letter_l: https://www.ivsc.org/standards