

Научная статья

УДК 336.761.6

EDN [PJCPSH](#)

DOI 10.17150/2411-6262.2023.14(2).504-511



Ю.Б. Ткач , М.А. Максимов

*Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация*Автор, ответственный за переписку: Ю.Б. Ткач, [tkach\\_ub@mail.ru](mailto:tkach_ub@mail.ru)

## ОЦЕНИВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ

**АННОТАЦИЯ.** В текущих экономических реалиях актуальны не только инвестиции на организованных рынках ценных бумаг, но и «прямые» инвестиции в субъекты малого и среднего бизнеса, представляющие достаточно перспективные объекты вложения капиталов, обладающие, тем самым высокой степенью шансов получения крупных доходов, при соблюдении определенных «постулатов» инвестиционной деятельности, основанных на, первоначально, процессах фундаментального анализа множества факторов как внешней, так и внутренней среды компании, несомненно, воздействующих как на текущие итоговые финансовые результаты осуществления деятельности организации, так и на перспективы дальнейшей жизнедеятельности хозяйствующего субъекта, возможность определить которые, однако, в значении базисного «вектора движения» компании, присутствует, при условии принятия во внимание определенных аспектов исследования организации как бизнеса, потенциально предоставляющего возможному инвестору привлекательные перспективы получения высоких уровней доходов. В этой связи, в статье рассматриваются основные аспекты деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в экономической сфере, а также сопровождающие данную деятельность риски. Кроме того, проанализированы, также, факторы, обладающие значительной степенью воздействия на экономических акторов, как на макро, так и на микроуровнях, что необходимо учитывать не только при осуществлении изначальных процессов «выбора» объектов инвестиционной деятельности, но и в периоды владения определенным активом, с целью осуществления систематических аспектов проверки актуальности степеней инвестиционной привлекательности определенных активов.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.** Предпринимательская деятельность, оценка компаний, малый и средний бизнес, потенциал компаний, справедливая стоимость.

**ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ.** Дата поступления 22 декабря 2022 г.; дата принятия к печати 11 мая 2023 г.; дата онлайн-размещения 5 июня 2023 г.

Original article

Yu.B. Tkach , M.A. Maksimov

*Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation*Corresponding author: Yu.B. Tkach, [tkach\\_ub@mail.ru](mailto:tkach_ub@mail.ru)

## VALUATION OF THE POTENTIAL OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES FOR INVESTMENT PURPOSES

**ABSTRACT.** The current economy makes it relevant to invest not only in organized securities markets but also 'directly' in small and medium-sized businesses, as they represent quite promising objects of capital investment, and are highly likely to secure large incomes provided that certain "postulates" of investment activity are taken into account. The postulates are initially based on fundamental analysis of many factors of both the external and internal environment of the company; these factors, undoubtedly, affect both the current bottom line of the organization's activities and the prospects for further prosperity of the business entity. However, to determine these factors, in the sense of the basic "vector of movement" of the company, certain

© Ткач Ю.Б., Максимов М.А., 2023

aspects of study of the organization as a business should be taken into consideration, potentially ensuring that a prospective investor can obtain considerable profits. In this regard, the article investigates the main aspects of operation of small and medium-sized businesses in the economic sphere, as well as the risks accompanying these operations. In addition, some factors having a significant impact on economic actors, both at macro and micro levels, are analyzed, which must be taken into account not only when carrying out the initial processes of "picking" investment objects, but also while owning a certain asset, in order to systematically check whether certain assets still possess investment relevance.

**KEYWORDS.** Entrepreneurship, company valuation, small and medium business, company potential, fair value.

**ARTICLE INFO.** Received December 22, 2022; accepted May 11, 2023; available online June 05, 2023.

Частная предпринимательская деятельность, обладающая различным спектром масштабов, от малого бизнеса до транснациональных корпораций, является основополагающим базисом экономических систем государства. Однако, существует ряд держав, выдвигающих определенные ограничения по экспансии данного вида деятельности, де-факто представляющего собой совокупность различных процессов в сфере производства, торговли, и многих других секторов экономики.

Предпринимательская деятельность как система отношений хозяйствующих субъектов в сфере экономического сотрудничества подвержена не только позитивному, но и негативному влиянию. Возникновение различного рода рисков обусловлено многочисленными причинами, например, такими как трансформация потребностей экономических субъектов, высокая конкуренция бизнес-субъектов, в особенности если речь идет не о крупнейших международных корпорациях, а об организациях, осуществляющих деятельность при объемах выручки, не исчисляемой сотнями миллионов денежных единиц.

Следует отметить, что бизнес международных компаний, выручка которых представляет собой миллиарды денежных единиц, а производственные мощности позволяют трудоустроить тысячи сотрудников, являлся таковым не изначально, а трансформировался в процессе осуществления деятельности, в соответствии с принципом «от меньшего к большему». Процесс становления может занимать разное время, в зависимости от воздействия как внешних, так и внутренних факторов (среди которых и потенциальные объемы рынков сбыта производимых благ, и политика правительств, и налоговая политика, а также резолюции в области частнособственнических отношений), способных оказывать как благоприятное, так и негативное воздействие на операционные процессы компаний.

Тем самым, спектр оказывающих воздействие на компанию факторов колоссален, он включает в себя аспекты экономической, политической и социальной жизнедеятельности общества. Примером негативного воздействия, отразившегося на частнособственнических отношениях в целом, а также на субъектах частного бизнеса, практически устранив для них возможность дальнейшего осуществления деятельности, выступала тенденция экспроприации активов как физических, так и юридических лиц в Иране в 1979 г. в результате свершения «Исламской революции». Как следствие, произошло провозглашение новых принципов экономической деятельности субъектов державы, частная предпринимательская деятельность в которых не учитывалась. [1] Однако, стоит отметить, что вышеупомянутая экономико-политическая тенденция правительства Ирана, начавшаяся в 1979 г., сменилась периодом массовой приватизации активов по прошествии ирано-иракской войны, представляющей собой долговременное военное противостояние двух государств, сопровождающееся как многотысячными жертвами населения держав,

так и астрономическими финансовыми затратами, что в дальнейшем и выступило одним из катализаторов появления разгосударствления различных объектов имущества в Иране, а также правом на ведение частной предпринимательской деятельности в целях улучшения сложившейся неблагоприятной экономической конъюнктуры, создававшей риски появления политически оппозиционных групп населения, что несомненно формировало риски и для правительства Ирана.

Также в процессе ведения предпринимательской деятельности следует учитывать и риски рыночного характера, к которым относятся периоды экономических кризисов, возникающих в соответствии с исторически сформировавшейся тенденцией цикличности глобальной экономической системы, основывающейся на поэтапной сменяемости временных промежутков экономического совершенствования и спада. Как выделяют многие экономисты [2], такая цикличность возникает по причине как психологической особенности людей, а именно из-за способности формировать завышенные ожидания, базирующиеся исключительно на текущих положительных финансовых показателях множества компаний, так и из-за ограниченности объемов потребления различных благ в глобальных масштабах, при одновременном лоббировании склонности к потреблению, нежели к сбережению (что, в свою очередь связано с отсутствием выгоды для компаний при высокой склонности экономических субъектов к сбережению). Вместе с тем, следует отметить и другие аспекты цикличности экономических систем, к которым относится проводимая бюджетная политика, в совокупности оказывающая существенное воздействие на процессы принятия решений органами государственной власти, составляющими и исполняющими бюджет.

Также, в дополнение к вышеупомянутому, следует учитывать и степень политической «популярности» принимаемых органами государственной власти резолюций для населения, выражающуюся в мере одобрения, или же порицания принимаемых органами власти государств решений, направленных либо на увеличение благосостояния экономических субъектов посредством всеобъемлющего уровня закредитованности участников экономических взаимодействий, либо на сокращение объемов доходов организаций, с последующим формированием государственного резерва финансовых ресурсов в целях недопущения увеличения как уровня инфляции, так и степени закредитованности экономических субъектов, способной в дальнейшем оказать неблагоприятное воздействие на совокупный уровень спроса и предложения [3]. Однако, следует учитывать, что приведенный фактор степени политической «популярности» резолюций, принимаемых органами власти, способен формировать и политику популизма.

Вместе с тем, следует принимать во внимание и наличие «антицикличности». В качестве примера таковой, можно привести одну из основных и известнейших стратегий, описанную Джоном Мейнардом Кейнсом, представляющую собой политику вмешательства органов государственной власти в экономические процессы жизнедеятельности государства с целью применения к ним как регулирующей, так и стимулирующей функции бюджетной политики. Необходимо отметить, что стратегия Кейнса, также как и другие схожие теории, обладает невысокой степенью политической «популярности» при принятии органами государственной власти резолюций в области экономической политики. Это особенно заметно в периоды стремительного увеличения как совокупного спроса, так и совокупного предложения, возникающего по причине определенных психологических особенностей индивидов, что в свою очередь выступает катализатором формирования переоцененности на глобальных финансовых рынках.

С учетом вышеизложенных факторов, воздействующих на глобальные экономические процессы как в отдельных государствах, так и в общемировом масшта-

бе, особенно актуальными становятся методики оценивания хозяйствующих субъектов, в частности мелкого и среднего бизнеса, способного генерировать прибыль на долгосрочных временных промежутках [4].

Исходя из вышеизложенного суждения, следует выделить одну из базисных методик оценки компаний, которая основывается на фундаментальных показателях бизнеса, учитывает возможные перспективы совершенствования компании, в том числе увеличение доли на рынке. Среди наиуспешнейших сторонников такой методики — Уоррен Баффет, Бенджамин Грэхем, а также Чарльз Мангер, демонстрирующие успешность применения данной стратегии десятилетиями.

Также, при процессах оценивания потенциала бизнес-структур, преимущественно, видов малого и среднего предпринимательства, в инвестиционных целях, выделяются различные подходы, обусловленные, в том числе, субъективным восприятием происходящих в мировом порядке экономических событий, воздействующих, несомненно, на процессы осуществления деятельности хозяйствующими субъектами, как ранее, так и сейчас, тем самым, в целях наиболее объемлющего рассмотрения данной области, следует отметить мнения следующих ученых-экономистов, выражающих в значительной степени интересные взгляды на вышеизложенные процессы оценивания потенциала хозяйствующих субъектов в инвестиционных целях:

По мнениям Г.Г. Надворной, С.В. Климчук, М.В. Оборина, Т.Е. Гварлиани, изложенным в публикации [5] данных авторов, при оценивании экономического потенциала бизнес-субъектов необходимо выделять существенное внимание целенаправленным процессам формирования «ресурсной базы» предприятий, способной, в будущем, генерировать финансовые результаты, в соответствии с целями менеджмента компании, что, несомненно, в колоссальной степени важно, в том числе, для инвесторов, по причине различности «ресурсных баз» организаций, воздействующих на формируемые данными компаниями денежные потоки [6].

По мнениям А.И. Анчишкина, В.М. Архипова, Е.М. Мерзликиной и других ученых-экономистов, определять и оценивать потенциал компаний необходимо исходя из способности предприятий воспроизводить определенное количество материальных ресурсов, используя, при этом, ресурсы производства [7], тем самым, следует отметить, что наибольшая производительность организации при использовании минимального количества затрат является наиболее привлекательным со стороны операционной эффективности результатом, к которому, несомненно, стремится каждый хозяйствующий субъект [8].

По мнению Л.Д. Ревуцкого, одними из ключевых показателей общего экономического состояния компания является значения дохода, генерируемые организацией за определенный период времени, с учетом, несомненно, составляющих статей получения доходов, а также их внутренней структуры, принимая во внимания показатели доходов компании до вычета налоговых и процентных платежей по обязательствам хозяйствующего субъекта [9], что является особенно важным, в особенности, в настоящее время, однако, на наш взгляд, более, выступает в качестве одного из компонентов методологии, а также аспектов, необходимых для оценивания потенциала и перспектив компании в инвестиционных целях.

По мнению Е.В. Попова, экономический потенциал компании представляет собой структурированную многофакторную парадигму исследования показателей осуществления деятельности организации, с учетом аспектов эффективности осуществления данных процессов, а также принятием во внимание факторов как внутреннего, так и внешнего воздействия на компанию [10], что, на наш взгляд, является наиболее предпочтительным способом реализации процессов оценивания хозяйствующего субъекта, в том числе, в инвестиционных целях.

По мнениям В.А. Гребенниковой, М.А. Кирокосян, А.А. Мартиросян, экономические перспективы осуществления деятельности компании зависят, наиболее, от результатов финансового менеджмента в организации, воздействующего, несомненно, на процессы операционной деятельности, а также от демонстрируемых хозяйствующим субъектом показателей рентабельности капитала, в том числе, реинвестированного собственниками компании из прибыли, при наличии данного аспекта, с учетом соотношения собственных и заемных денежных средств в распоряжении организации [11], что, также, на наш взгляд, является, более, составляющим, однако не всеобъемлющим фактором при осуществлении процессов оценивания потенциальных будущих перспектив компании в целях применения к данной организации определенных действий инвестиционного характера.

Таким образом, с учетом агрегирования вышеизложенных сторон рассмотрения процессов оценивания потенциала и перспектив компаний в инвестиционных целях, представляется целесообразным выделить ключевые аспекты, требующие наибольшего внимания в процессе оценки организаций, с последующим принятием положительного, или же отрицательного инвестиционного решения:

1. Сфера деятельности компании, с учетом определенной специфики и дальнейших перспектив существования данного вида деятельности, на временном промежутке, как минимум 5 дальнейших лет, а также оценивание возможных трансформаций данной области предпринимательской деятельности в последующие годы.

2. Потенциальный объем рынка, на котором осуществляет деятельность компания, с учетом конкуренции на нем со стороны других субъектов экономических взаимодействий, а также доли компании на данном рынке и объемы конкурентных бизнес-структур

3. История появления и осуществления деятельности компании, предполагающая юридические аспекты данных событий, а именно наличие или же отсутствие правовых неблагоприятных прецедентов жизнедеятельности организации.

4. Состав сотрудников и руководителей компании, с учетом их, по возможности, биографии, а также опыта деятельности в других организациях, в том числе, деловая репутация данных субъектов («ГУДВИЛЛ») и их отзывы, в случае наличия возможности получения данных, об организации, в которой они трудоустроены.

5. Качество производимых компанией продуктов (будь то товары, работы или услуги), с учетом сравнения реализуемых объектов с продуктами конкурентных бизнес-структур с последующим резюмированием положительных и отрицательных сторон продукта данной организации.

6. Норма прибыли компании, в том числе в динамике, с учетом состава структуры доходов и расходов организации, с выделением таких финансовых показателей, как рентабельность, оборачиваемость капитала, финансовая устойчивость, ликвидность, величина собственного и заемного капитала.

7. Состав контрагентов, а также организаций-партнеров компании, в целях рассмотрения возможных, дополнительных рисков, связанных с возможными неблагоприятными воздействиями внешнего характера на компанию, способных негативным способом повлиять как на текущие процессы деятельности, так и на перспективы.

Отзывы контрагентов компании, сформировавшиеся исходя из результатов взаимодействия с организацией, как со стороны покупателей продукта, так и со стороны бизнес-партнеров, с целью оценки мнений о компании, обладающих воздействием на различные показатели компании, к примеру, на объемы продаж продукции.

8. Наличие или же отсутствие дополнительных видов деятельности компании, способных демонстрировать положительные финансовые результаты, способных к



самоокупаемости; подразделений компании, полностью и всецело независимых от деятельности компании-центра, формирующих диверсификацию бизнес-структуры.

9. Степень способности компании к возможным трансформациям отрасли, в которой осуществляет деятельность компания, а также возможности успешного продолжения деятельности организации в случае реформации вышеупомянутых условий.

Исходя из вышеизложенных аспектов фундаментальной стратегии оценивания компании, при положительных результатах исследования бизнес-структуры, процесс принятия инвестиционного решения в отношении данной организации в значительной степени вероятности способен ознаменоваться положительным вердиктом.

Наряду с этим стоит отметить, что данная стратегия сложна и долговременна, но достаточно перспективна по причине комплексного оценивания бизнеса, который при наличии вышеупомянутых «благоприятных» критериев «эластичен» к различным видам негативных условий рыночной конъюнктуры, формируя, как говорил Уоррен Баффет, «защитный ров вокруг компании, в который Вы можете запустить еще и акулу» [12].

Не следует забывать также и о том, что финансовые результаты компании могут обладать отрицательными значениями, что особенно актуально в настоящее время, однако данный факт не является причиной однозначного негативного вердикта в отношении бизнеса, так как бизнес-структура способна демонстрировать отрицательные финансовые показатели либо из-за воздействия на организацию определенных условий, являющихся временными, либо из-за потребности в дополнительном инвестиционном капитале.

Также стоит подчеркнуть, что в процессе принятия инвестиционного решения необходимо учитывать справедливую стоимость компании, формирующуюся из множества показателей. Наличие в большинстве случаев завышенных ожиданий у инвесторов способно формировать переоцененность бизнес-структуры.

В свою очередь, к показателям, свидетельствующим о наличии возможной переоцененности компании, могут относиться следующие:

1. Коэффициент Р/Е, представляющий собой отношение рыночной стоимости компании к ее годовой прибыли, демонстрирующий при значении, превышающем 10–11 пунктов, наличие в цене компании завышенных ценовых ожиданий инвесторов.

2. Коэффициент Р/S, представляющий собой отношение рыночной стоимости компании к ее годовому объему выручки, свидетельствующий при значении, превышающем 2–3 пункта, наличие так же завышенных ценовых ожиданий инвесторов, что способно в дальнейшем ознаменоваться коррекцией стоимости долей компании.

3. Объемы реинвестированной прибыли в компанию собственниками (акционерами), а также рентабельность реинвестированного капитала, определяемые как для оценивания собственниками инвестиционной привлекательности компании, так и эффективности использования реинвестированных финансовых ресурсов в случае их наличия.

Таким образом, резюмируя вышеизложенные суждения об одном из наиболее перспективных методов оценивания как субъектов малого и среднего предпринимательства, так и наиболее крупного бизнеса, вышеупомянутые категории оценивания бизнес-структур способны являться критериями, при благоприятных показателях которых инвестиции будут обладать высокими шансами оказаться доходными и перспективными на долгосрочных временных промежутках, что в текущих условиях является целью множества как частных, так и институциональных инвесторов, занимающихся не только инвестициями на глобальных фондовых рынках, но и в сфере «прямых» вложений капиталов.

## Список использованной литературы


1. Кондратьев М.Д. Проблемы экономической динамики / М.Д. Кондратьев. — Москва : Экономика, 1989. — 523 с.
2. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. — Москва : Изд-во иностр. лит., 1959. — 760 с.
3. Устинова Д.А. Особенности циклического развития экономики / Д.А. Устинова. — EDN [WNEDXJ](#) // Молодой ученый. — 2016. — № 19 (123). — С. 530–533.
4. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие / И.Т. Балабанов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Финансы и статистика, 2001. — 526 с.
5. Теория и методология оценки экономического потенциала предприятий / Г.Г. Надворная, С.В. Климчук, М.С. Оборин, Т.Е. Гварлиани. — DOI 10.15838/esc.2016.6.48.4. — EDN [XRQDEB](#) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2016. — № 6. — С. 70–90.
6. Шаланов Н.В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты : монография / Н.В. Шаланов. — Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2008. — 288 с. — EDN [QMSZAN](#).
7. Оценка потенциала организации на основе методики покомпонентного анализа / Т.Б. Савицкая, В.А. Скворцов, И.П. Сысоев, И.Г. Бабеня. — EDN [TWMCXV](#) // Вестник Витебского государственного технологического университета. — 2015. — № 1 (28). — С. 221–231.
8. Клейнер Г.Б. Ключевые проблемы современного менеджмента / Г.Б. Клейнер. — EDN [OZOSUD](#) // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. — 2012. — № 6 (49). — С. 47–56.
9. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л.Д. Ревуцкий. — Москва : Финансы и статистика. — 2002. — 208 с.
10. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. — Москва : Экономика, 2002. — 559 с.
11. Хомякова, А.А. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия / А.А. Хомякова, А.Г. Кайгородов. — EDN [KKOVYZ](#) // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 4. — С. 226–233.
12. Баффет У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / У. Баффетт. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 266 с.


## References

1. Kondratev M.D. *Issues of Economic Dynamics*. Moscow, Ekonomika Publ., 1989. 523 p.
2. Hansen A.H. *Business Cycles and National Income*. New York, 1951. 600 p. (Russ. ed.: Hansen A.H. *Business Cycles and National Income*. Moscow, Inostrannaya Literalura Publ., 1959. 760 p.).
3. Ustinova, D.A. Features of Cyclical Development of Economy. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*, 2016, no. 19, pp. 530–533. (In Russian). EDN: [WNEDXJ](#).
4. Balabanov I.T. *Fundamentals of Financial Management*. 3<sup>rd</sup> ed. Moscow, Finance and Statistics Publ., 2001. 526 p.
5. Nadvornaya G.G., Klimchuk S.V., Oborin M.S., Gvarliani T.E. Theory and Methodology of Appraisal of Enterprise Economic Potential. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz = Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2016, no. 6, pp. 70–90. (In Russian). EDN: [XRQDEB](#) DOI: 10.15838/esc.2016.6.48.4
6. Shalanov N.V. *System Analysis. Cybernetics. Synergy: Mathematical Methods and Models. Economic Aspects*. Novosibirsk State Technical University Publ., 2008. 288 p. EDN: [QMSZAN](#).
7. Savitskaya T.B., Skvortsov V.A., Sysoev I.P., Babenya I.G. The Assessment of Organizational Potential Based on the Componentwise Analysis. *Vestnik Vitebskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta = Vestnik of Vitebsk State Technological University*, 2015, no. 1, pp. 221–231. (In Russian). EDN: [TWMCXV](#).
8. Kleiner G.B. Key Issues of Modern Management. *Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G.V. Plekhanova = Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*, 2012, no. 6, pp. 47–56. (In Russian). EDN: [OZOSUD](#).


9. Revutskii L.D. *Potential and Value of an Enterprise*. Moscow, Finance and Statistics Publ., 2002. 208 p.
10. Popov E.V. *Market Potential of an Enterprise*. Moscow, Economy Publ., 2002. 559 p.
11. Khomyakova, A.A., Kaigorodov, A.G. Financial Potential as Criterion of Expediency of Financial Improvement of Firm. *Audit i finansovyi analiz = Audit and Financial Analysis*, 2007, no. 4, pp. 226–233. (In Russian). EDN: [KKOVYZ](#).
12. Buffett W.E. *The Essays of Warren Buffett*. New York, 2001. 254 p. (Russ. ed.: Buffett W. *Essays on Investments, Corporate Finance and Company Management*. Moscow, Alpina Biznes Buks Publ., 2005. 266 p.).


### Авторы

Ткач Юлия Борисовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, [tkach\\_ub@mail.ru](mailto:tkach_ub@mail.ru),  <https://orcid.org/0000-0001-9579-4816>, SPIN-код: 6718-3121, AuthorID РИНЦ: 701287.

Максимов Михаил Андреевич — студент, Институт управления и финансов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, [mihail09072002@icloud.com](mailto:mihail09072002@icloud.com),  <https://orcid.org/0000-0001-8303-5767>, SPIN-код: 9241-2241, AuthorID РИНЦ: 499735.

### Authors

Yulia B. Tkach — PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, [tkach\\_ub@mail.ru](mailto:tkach_ub@mail.ru),  <https://orcid.org/0000-0001-9579-4816>, SPIN-Code: 6718-3121, AuthorID RSCI: 701287.

Mikhail A. Maksimov — Student, Institute of Management and Finance, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, [mihail09072002@icloud.com](mailto:mihail09072002@icloud.com),  <https://orcid.org/0000-0001-8303-5767>, SPIN-Code: 9241-2241, AuthorID RSCI: 499735.

### Вклад авторов

Все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

### Contribution of the Authors

The authors contributed equally to this article. The authors declare no conflicts of interests.

### Для цитирования

Ткач Ю.Б. Оценивание потенциала субъектов малого и среднего бизнеса в инвестиционных целях / Ю.Б. Ткач, М.А. Максимов. — DOI 10.17150/2411-6262.2023.14(2).504-511. — EDN [PJCPSH](#) // Baikal Research Journal. — 2023. — Т. 14, № 2. — С. 504–511.

### For Citation

Tkach Yu.B., Maksimov M.A. Valuation of the Potential of Small and Medium-Sized Businesses for Investment Purposes. *Baikal Research Journal*, 2023, vol. 14, no. 2, pp. 504–511. (In Russian). EDN: [PJCPSH](#). DOI: 10.17150/2411-6262.2023.14(2).504-511.