



**Оценка стоимости бизнеса в условиях санкционных ограничений:
методологические основания и практические подходы**

Волков А.А., магистр, кафедра корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются специфические особенности применения доходного подхода к оценке бизнеса в условиях санкционного давления. Проанализированы изменения в макроэкономической среде России в 2022–2025 гг., влияние санкций на денежные потоки, ставку дисконтирования, а также нормативные и методические нововведения, включая обновлённые ФСО. Отдельное внимание уделяется вопросам учёта санкционных рисков и недопущения их двойного отражения в оценочной модели. В качестве основы для анализа использованы нормативные документы, аналитические обзоры ЦБ РФ и Минфина, методические рекомендации СРО, а также академические исследования российских и зарубежных авторов. Сформулированы предложения по уточнению методических подходов и развитию нормативной базы оценки.

Ключевые слова: оценка бизнеса, доходный подход, санкции, ставка дисконтирования, риски, ФСО, рыночная стоимость

Business valuation under sanctions restrictions: methodological bases and practical approaches

Volkov A.A., Master, Department of Corporate Finance and Corporate Management, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Annotation. The article examines the specific features of applying the income approach to business valuation under sanctions pressure. It analyzes changes in Russia's

macroeconomic environment from 2022 to 2025, the impact of sanctions on cash flows and discount rates, as well as regulatory and methodological developments, including the updated Federal Valuation Standards (FVS). Special attention is given to the treatment of sanction-related risks and the prevention of their double counting in valuation models. The analysis is based on regulatory documents, analytical reviews from the Bank of Russia and the Ministry of Finance, methodological guidelines of self-regulatory organizations, and academic studies by Russian and international authors. The paper formulates recommendations for refining valuation methods and developing the regulatory framework.

Key words: business valuation, income approach, sanctions, discount rate, risks, FVS, market value

Введение. Доходный подход традиционно считается одним из ключевых методов оценки бизнеса, основанных на дисконтировании ожидаемых денежных потоков компании [1]. Суть этого подхода заключается в определении текущей стоимости будущих экономических выгод, которые бизнес способен приносить собственникам. Теоретическая значимость метода подтверждается широким его применением в практике оценки компаний с устойчивым денежным потоком, а также в инвестиционном анализе при принятии стратегических решений.

Однако в 2022–2025 гг. российские компании функционируют в условиях беспрецедентных санкционных ограничений, которые радикально изменили макроэкономическую среду и институциональные рамки ведения бизнеса [2]. Санкционные меры охватили критически важные аспекты деловой активности: доступ к международным рынкам капитала, цепочки поставок, технологические решения, валютные операции и правовые взаимодействия с зарубежными контрагентами. Эти изменения сформировали новое пространство рисков и неопределённостей, которые непосредственно влияют на ключевые параметры оценки стоимости бизнеса.

Наложенные ограничения не только дестабилизировали внешнюю среду, но и вызвали трансформацию внутренних бизнес-моделей компаний, что требует от оценщика применения гибких, научно обоснованных методик, способных отразить реальное экономическое положение объекта оценки. В этих условиях корректный и прозрачный учет санкционных факторов становится критически важным для обеспечения достоверности выводов оценщика и, следовательно, для защиты интересов инвесторов, регуляторов и собственников капитала.

Анализ последних публикаций по вопросам оценки в условиях санкционного давления показывает, что игнорирование санкционно обусловленных рисков может привести к существенным искажениям результатов, особенно при применении доходного подхода [2]. Это подтверждает необходимость интеграции дополнительных корректировок в модель DCF, в частности через премии за страновой и специфический риски, изменение структуры ставки дисконтирования, а также переход к многосценарному прогнозированию денежных потоков. Кроме того, сама процедура идентификации рисков и их включения в параметры оценки должна быть теоретически обоснованной и эмпирически верифицируемой.

Таким образом, в настоящем исследовании рассматриваются современные методологические подходы к оценке бизнеса с использованием доходного метода в условиях действия санкционных ограничений. Особое внимание уделяется нормативно закреплённым основаниям (ФСО, письма Минфина РФ, рекомендации СРО), эмпирическим данным финансового сектора (отчёты Банка России), а также аналитическим разработкам отечественных и зарубежных исследователей. Использование комплексного подхода позволяет систематизировать применимые методики и предложить аргументированные рекомендации для оценщиков, работающих в условиях высокого санкционного давления.

Методология доходного подхода и учет рисков

Расчет денежных потоков. Одним из ключевых этапов доходного подхода является формирование прогноза денежных потоков, доступных инвесторам. В

стабильной макроэкономической среде оценщики, как правило, основывают прогноз на экстраполяции ретроспективных данных и стратегических планах развития компании. Однако в условиях санкционной турбулентности данный подход требует пересмотра и методологической осторожности.

Как подчёркивает Ильин М.О., в период резкой трансформации внешних условий ретроспективные показатели теряют свою репрезентативность, так как они отражают деятельность компании в рамках уже несуществующего экономического ландшафта [2]. Применение линейной экстраполяции становится потенциально ошибочным, особенно в случаях, когда бизнес столкнулся с резкими изменениями, включая потерю экспортных рынков, утрату логистических цепочек, дефицит комплектующих материалов или выход иностранных партнёров.

Анализ текущих условий показывает, что под влиянием санкций компании вынуждены оперативно адаптироваться, изменяя свои операционные и финансовые модели. В этой связи при построении прогноза оценщик обязан критически осмысливать предоставленные менеджментом параметры: реалистичны ли они, каковы допущения, есть ли подтверждение адаптивной устойчивости. Согласно рекомендациям СРО «Экспертный совет», любые оптимистичные предположения о восстановлении доходности должны сопровождаться верифицируемыми аргументами и расчётами [3].

Также важно учитывать сценарные прогнозы, которые отражают разные траектории развития компании в условиях неопределённости. Среди возможных сценариев могут быть переориентация на новые рынки (например, страны ЕАЭС или Азии), замещение импортных компонентов отечественными аналогами, а также получение государственной поддержки в форме субсидий, налоговых льгот и иных антикризисных мер. Центральный банк РФ в аналитических обзорах отмечает, что значительная часть российских компаний сумела частично адаптироваться, сократив долговую нагрузку и переориентировав экспортные потоки, однако такая

адаптация зачастую сопровождалась снижением рентабельности и ростом транзакционных издержек [6].

Следовательно, при формировании прогноза денежных потоков целесообразно использовать комплексную аналитическую модель, включающую в себя не только финансовые допущения, но и оценку операционных рисков, устойчивости бизнес-модели, зависимости от импортной составляющей и способности к диверсификации. Особое внимание необходимо уделять факторам, имеющим долговременное влияние на денежные потоки: логистическим ограничениям, валютным рискам, изменению стоимости капитала и динамике господдержки. Как справедливо замечено в методических рекомендациях СРО, игнорирование этих факторов ведёт к переоценке стоимости бизнеса и снижает объективность оценки [3].

Ставка дисконтирования и премии за риск. Ключевым инструментом учёта рисков в рамках доходного подхода является ставка дисконтирования, отражающая требуемую инвесторами норму доходности с поправкой на риск, присущий конкретному бизнесу. Как отмечают большинство исследователей, ставка формируется либо на основе модели стоимости капитала (CAPM), либо кумулятивным методом путём суммирования безрисковой ставки и премий за рыночный, страновой, отраслевой и специфический риски. В условиях санкционного давления все составляющие этой модели претерпели значительные изменения.

Прежде всего, как отмечает Ильин М.О. [2], существенное изменение претерпела безрисковая ставка. После экстренного повышения ключевой ставки Центральным банком РФ, доходность государственных облигаций (ОФЗ) достигла двузначных значений. Даже несмотря на последующую стабилизацию, уровень безрисковой доходности остаётся существенно выше докризисных ориентиров, что отражает возросшие инфляционные и геополитические ожидания (ЦБ РФ [6]).

Согласно аналитическим выкладкам специалистов компании «Атон» [7], рыночная премия за риск в российской юрисдикции увеличилась в 1,5–2 раза по сравнению с историческими значениями. В условиях высокой волатильности инвесторы требуют дополнительную компенсацию за неопределённость. На практике это означает, что общая требуемая норма доходности собственного капитала в оценках превышает 20% годовых, особенно в секторах с повышенной санкционной чувствительностью.

Подобные оценки подтверждаются и зарубежными источниками. Например, по данным профессора Нью-Йоркского университета Дамодарана А. [8], совокупная премия за рыночный риск в отношении российского рынка на пике турбулентности достигала 23%, при этом страновой риск оценивался в диапазоне около 18%. Данные значения подкрепляют тезис о существенном росте восприятия риска у инвесторов, ориентированных на развивающиеся рынки, находящиеся под санкционным давлением.

В то же время, как справедливо указывает Луцко А. [4], традиционные модели оценки странового риска, включая кредитные рейтинги и ставки по суверенным облигациям, утрачивают актуальность в условиях ограниченного доступа к международным рынкам и искажённой рыночной информации. В результате оценщик вынужден прибегать к альтернативным источникам данных и экспертной интерпретации для определения справедливых значений надбавок за риск.

Особое значение в текущих условиях приобретает премия за специфический риск, отражающая уникальные угрозы, связанные с деятельностью конкретной компании. Как подчёркивает Ковалёва И.П. [9], влияние санкций на бизнес является неоднородным: в то время как одни компании теряют экспортные рынки и разрывают производственные цепочки, другие получают преимущества за счёт ухода иностранных конкурентов. В этих условиях стандартная CAPM-модель, учитывающая только систематический риск, становится недостаточной, и

оценщики обоснованно включают в расчёт дополнительную премию за специфические риски.

В публикациях ряда российских экспертов подчёркивается, что такие премии в 2022–2023 гг. охватывали широкий спектр факторов: от риска санкций против конкретных бенефициаров до регуляторных ограничений и колебаний поставок. Методический совет СРО [3] указывает, что санкционные риски могут корректироваться как через премию за специфический риск, так и через структуру капитала или стоимость привлечённого капитала.

Наконец, как справедливо резюмирует Ильин М.О. [2], при учёте санкционных факторов оценщик должен соблюдать баланс: с одной стороны — не допустить дублирования учёта рисков одновременно в ставке дисконтирования и денежных потоках, а с другой — не проигнорировать существенные угрозы, не покрываемые рыночными премиями. Такой взвешенный подход является необходимым условием достоверности оценки стоимости бизнеса в условиях санкционного давления.

В ответ на возросшие риски и неопределенность регуляторы обновили методологическую базу оценочной деятельности. В апреле 2022 г. приказом Минэкономразвития № 200 были введены в действие новые федеральные стандарты оценки (ФСО), в том числе обновленная редакция ФСО № 8 «Оценка бизнеса» [4]. Эти стандарты закрепили приоритет доходного подхода при оценке действующего бизнеса и ограниченную применимость затратного подхода, особенно в случаях, когда компания является функционирующим предприятием, а не набором активов [4]. В пункте 11 ФСО-8 прямо указано, что доходный подход предпочтителен, тогда как затратный подход используется лишь при невозможности спрогнозировать денежные потоки или при ликвидационных сценариях [4].

Таким образом, даже в условиях кризиса нормативная база по-прежнему ориентирует оценщиков на использование доходного подхода как наиболее

информативного, но требует повышенного внимания к качеству исходных данных и обоснованию допущений. Важно отметить, что обновления коснулись не только ФСО-8, но и ФСО-2 «Виды стоимости», а также ФСО-3 «Процесс оценки», где уточнены требования к заданию на оценку и раскрытию предпосылок в отчете [4]. Это обеспечивает более строгую регламентацию процедуры оценки, что особенно важно при нестабильной внешней среде.

Министерство финансов РФ, координирующее оценочную деятельность, предприняло шаги для обеспечения качества оценок: в 2023 г. Минфин опубликовал списки рекомендованных оценочных организаций и СРО, допущенных к проведению оценок для Правительственной комиссии по иностранным инвестициям [5]. Кроме того, в 2025 г. Минфин ужесточил требования к актуальности отчетов об оценке для санкционных сделок: теперь отчет должен быть составлен не более чем за 6 месяцев до рассмотрения сделки Правкомиссией, иначе требуется актуализация расчётов [5]. Эти меры направлены на то, чтобы в условиях быстро меняющейся конъюнктуры (санкции, контрсанкции, волатильность рынка) оценки базировались на свежих данных и отражали текущую ситуацию.

Банк России, со своей стороны, в обзорах финансовой стабильности стал отдельно анализировать влияние санкций на корпоративный сектор. В одном из последних обзоров (ЦБ РФ, май 2024) регулятор отметил, что устойчивость бизнеса в новых условиях во многом зависит от способности компаний переориентироваться на новые рынки и от наличия государственной поддержки [6]. Для ряда отраслей (алмазная, нефтегазовая, металлургия, химия) новые санкционные волны конца 2023 г. – начала 2024 г. создали риски снижения выручки и прибыли, однако большинство крупных компаний вошли в этот период финансово подготовленными: они дополнительно накопили ликвидность и снизили долговую нагрузку [6].

Таким образом, официальные органы призывают учитывать как негативные эффекты санкций (снижение спроса, рост издержек, финансовые затруднения у отдельных фирм), так и факторы адаптации (изменение географии продаж, поддержку государства, улучшение финансовой дисциплины компаний), что должно находить своё отражение в корректировках параметров оценки. При этом указанные изменения в нормативной базе и аналитической практике служат ориентиром для переосмысления стандартных процедур оценки в условиях высокой неопределённости.

Доходный подход в практике оценивания санкционного периода

Применимость подходов и методов. Санкционные ограничения 2022–2025 гг. серьёзно повлияли на выбор подходов к оценке и методов внутри них. Доходный подход по-прежнему остаётся центральным при оценке бизнеса как действующего предприятия, что подтверждается как нормативными требованиями ФСО-8 [4], так и практическими соображениями. В кризисных условиях именно доходный подход часто оказывается наиболее информативным, поскольку методы сравнения (рыночный подход) сталкиваются с нехваткой актуальной информации по сопоставимым компаниям. Ильин М.О. [2] отмечает, что в новых реалиях сравнительный подход почти не применяется: сделки купли-продажи бизнеса в 2022–2023 гг. происходили в особых обстоятельствах (нерыночные продажи, уход иностранных совладельцев, государственные предписания), поэтому прямое использование мультипликаторов прошлых лет или зарубежных аналогов некорректно. Российские активы в среднем стали котируются дешевле аналогов на развитых рынках именно из-за выросшего странового риска и ограниченной ликвидности рынка [2]. Таким образом, прямое сравнение коэффициентов (EV/EBITDA, P/E и др.) с докризисными или иностранными компаниями требует корректировок, и зачастую сравнительный подход используется лишь как вспомогательный, для проверки результатов, полученных методом DCF (discounted cash flow). Затратный подход (по стоимости чистых активов) также применяется

ограниченно – главным образом, если бизнес фактически утратил перспективы развития и оценка сводится к определению ликвидационной стоимости активов. В ситуациях санкционного периода были прецеденты, когда из-за критической неопределённости будущих денежных потоков оценщики прибегали к методу ликвидационной стоимости или балансовой оценке имущества (например, для предприятий, полностью утративших экспортные возможности). Но в целом, при непрерывной деятельности бизнеса доходный подход остаётся приоритетным, позволяя учесть как негативные, так и позитивные ожидания относительно его будущего.

Оценка стоимости бизнеса под санкционным давлением требует включения в анализ новых факторов, ранее редко учитывавшихся. Один из них — последствия санкций для собственников и сделок с долями бизнеса. В 2022–2023 гг. были введены особые правила для сделок с участием «недружественных» иностранных инвесторов (Указы Президента РФ № 618 от 08.09.2022 и № 520 от 05.08.2022), согласно которым продажа долей иностранцами возможна только с одобрения Правительственной комиссии и зачастую с существенным дисконтом к рыночной цене. В протоколах подкомиссии Правкомиссии закреплено требование: иностранный продавец должен реализовывать актив с дисконтом не менее 50% от его рыночной стоимости, а также внести 10% от половины стоимости в бюджет РФ. Ильин М.О. [2] подчёркивает, что эти условия (50% скидка и 10% взнос) не относятся к самой оценке рыночной стоимости — это политико-управленческие параметры сделки, и оценщик не должен включать их в расчёты как фактор, уменьшающий стоимость. Поэтому отчёты об оценке для таких сделок строятся на принципах рыночной стоимости безусловно, а уже Правкомиссия накладывает требуемые дисконты при принятии решения. Тем не менее сам факт вынужденной продажи бизнеса иностранцем может влиять на предпосылки оценки — например, на прогнозы развития компании после смены собственника. Методические разъяснения СРО «Экспертный совет» [3] указывают, что при оценке с целью

согласования сделки необходимо учитывать «последствия сделки» для бизнеса: уход иностранного акционера может привести к потере части контрактов, технологий или финансирования, что должно быть отражено либо в скорректированных потоках, либо в надбавках к ставке дисконта.

На практике появились новые рекомендации по структуре отчётов об оценке: подробно описывать имущественный комплекс и технологические зависимости бизнеса, раскрывать ретроспективную и прогнозную сырьевую базу, инвестиционные проекты, источники комплектующих — чтобы показать, насколько компания уязвима или адаптирована к санкционным условиям (Ильин М.О. [2]). От оценщика требуются расширенные разделы, анализирующие отраслевую конъюнктуру с учётом санкций, конкурентоспособность продукции на новых рынках, наличие альтернативных поставщиков и т.п. По сути, оценочный отчёт превращается в развернутый анализ устойчивости бизнеса, на основе которого государственные органы принимают решения. Такой высокий стандарт обоснования обусловил то, что Минфин РФ ограничил круг оценщиков для санкционных сделок наиболее квалифицированными компаниями [5]. Сама процедура согласования оценок также усложнилась: каждый отчёт проходит экспертизу профильного СРО, а Правительственная комиссия может запросить актуализацию данных, если с даты оценки прошло более 6 месяцев.

Отдельно следует отметить изменения в оценке стоимости капитала предприятий. Резкий рост процентных ставок в 2022 г. повысил стоимость заёмного капитала для бизнеса. Если до санкций крупные компании привлекали кредиты под 6–10% годовых, то в 2022 г. ставки по рублёвому финансированию временно превышали 15–20%. В оценке это отразилось через повышение коэффициента WACC — средневзвешенной стоимости капитала. Снижение долговой нагрузки, к которому прибегли многие фирмы, стало во многом вынужденной мерой, чтобы сохранить финансовую устойчивость при дорогом долге [6]. Для оценки в доходном подходе это означает, что бюджеты капитальных затрат и планы финансирования в

прогнозах должны соответствовать реалиям: высокие ставки ограничивают возможности заёмного финансирования, и компания может отказаться от части инвестпроектов либо искать альтернативные источники (субсидированные кредиты, авансы покупателей, проектное финансирование). Все эти моменты рекомендуется отражать в описании допущений и ограничений оценки [3]. Кроме того, изменилась и структура источников финансирования: в 2022–2023 гг. многие предприятия перешли на расчёты в рублях и юанях, получили доступ к кредитам в дружественных странах или займам акционеров. Это влияет на валюту и риски денежных потоков, что оценщик также должен учитывать — например, применять разные курсовые сценарии, учитывать риск конвертации валютной выручки и т.д.

Подводя итог, можно отметить, что санкционный период заставил пересмотреть многие устоявшиеся подходы к оценке бизнеса. Хотя доходный подход подтвердил свою ключевую роль (как наиболее универсальный метод оценки в кризисных ситуациях), его практическая реализация в 2022–2025 гг. значительно сложнее, чем в стабильные годы. Оценщики вынуждены опираться на более сложные прогнозные сценарии, привлекать междисциплинарные данные (геополитика, логистика, право), применять повышенные надбавки за риск и одновременно не терять объективность, базируясь на принципе рыночной стоимости. Российская оценочная практика продемонстрировала гибкость, своевременно выпустив методические разъяснения и обновив стандарты, однако, как справедливо указывает Ильин М.О. [2], эта практика всё ещё находится в стадии формирования, а динамично меняющаяся среда требует дальнейшего развития методического обеспечения.

Заключение. Доходный подход остаётся краеугольным методом оценки стоимости бизнеса в условиях санкционного давления, однако его практическая реализация требует адаптации к новым экономическим и политическим реалиям. В 2022–2025 гг. российские оценщики оказались перед необходимостью учитывать комплекс специфических рисков: усилившуюся геополитическую

неопределённость, разрушение трансграничных экономических связей, точечные и секторальные санкции, а также меры государственной поддержки, направленные на стабилизацию внутреннего рынка.

Основные **методологические выводы**, сформировавшиеся за этот период, включают несколько ключевых положений. Во-первых, прогнозирование денежных потоков должно основываться на сценарном анализе с обязательным учётом ограничений внешнеэкономической среды и стратегии адаптации бизнеса. Простая экстраполяция ретроспективных данных более не является допустимым основанием для прогноза. Это особенно подчёркивает Ильин М.О. [2], указывая, что игнорирование новой реальности приводит к систематическим искажениям оценки.

Во-вторых, ставка дисконтирования для российских предприятий существенно возросла, главным образом за счёт роста безрисковой ставки и увеличения премий за риск. В результате, как отмечают аналитики «Атон» [7], требуемая доходность инвестиций в среднем превышает 20% годовых, отражая существенно возросшую цену капитала в условиях санкционного периода.

В-третьих, учёт санкционных рисков формализуется как через надбавки к ставке дисконтирования (в форме премий за страновой, отраслевой и специфический риск), так и через корректировки в прогнозируемых денежных потоках. Подобные меры прямо рекомендованы методическими указаниями СРО «Экспертный совет» [3], а также вытекают из анализа действующих нормативных стандартов оценки.

В-четвёртых, официальные органы – в частности, Минфин РФ и Банк России – предприняли ряд шагов по обновлению и актуализации требований к оценочной деятельности. Так, были утверждены новые редакции федеральных стандартов оценки (ФСО) [4], внедрены дополнительные процедуры экспертизы отчётов, а также ограничены сроки актуальности оценки для целей согласования сделок с активами, подпадавшими под режим санкционного регулирования [5].

Наконец, сами методические подходы претерпели изменения. Сравнительный (рыночный) подход в ряде случаев оказался неприменим из-за отсутствия достоверных и репрезентативных данных по сделкам-аналогам. Затратный подход используется преимущественно в случаях ликвидационной оценки либо при невозможности составления прогноза денежных потоков. На этом фоне доходный подход продемонстрировал наибольшую адаптивность, интегрируя в себя как количественные, так и качественные параметры анализа устойчивости бизнеса, гибкости его бизнес-модели и контекст сделки.

Таким образом, можно констатировать, что практика оценки бизнеса в России в условиях санкционного давления **продолжает активно развиваться**. В работах Ильина М.О. [2], Ковалёвой И.П. и др. [9] подчёркивается, что применяемая сегодня методология оценки носит характер вынужденной адаптации и будет эволюционировать по мере изменения внешней среды. Более того, как свидетельствуют наблюдения профессионального сообщества, сформированные на примере санкционных сделок методические подходы начинают распространяться и на иные виды оценки, в том числе на внутренние корпоративные процедуры, сделки между российскими резидентами и инвестиционные проекты [3].

В целом, опыт 2022–2025 гг. подтвердил, что доходный подход обладает достаточной гибкостью и методологической глубиной, позволяющей учитывать экстраординарные макроэкономические и политические факторы. Вместе с тем он предъявляет повышенные требования к компетентности оценщика в части работы с рисками, макроэкономическими прогнозами и корпоративными стратегиями.

Будущее развитие методической базы, как справедливо отмечает Ильин М.О. [2], должно включать обобщение накопленной судебной и административной практики, выработку единых критериев учета санкционных рисков и дальнейшее уточнение нормативных основ, включая ФСО и отраслевые стандарты. Это обеспечит более точную, воспроизводимую и правомерную оценку

стоимости бизнеса, соответствующую современным вызовам и требованиям инвесторов, регуляторов и собственников.

Библиографический список:

1. Ильин М.О. К вопросу об оценке бизнеса для целей согласования сделок в Правительственной комиссии // Имущественные отношения в Российской Федерации. – № 2. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://srosovet.ru/press/news/050324> (дата обращения: 15.06.2025).
2. Методические рекомендации СРО «Экспертный совет». Риски при оценке стоимости бизнеса в условиях санкционного давления. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://srosovet.ru/press/news/050324> (дата обращения: 15.06.2025).
3. Луцко А. Проблематика учета странового риска в оценочной деятельности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://fin-analitika.ru/> (поиск по автору).
4. Минэкономразвития РФ. Приказ № 200 от 14.04.2022 «Об утверждении федеральных стандартов оценки». – [Электронный ресурс]. – URL: <https://xn--1-8sbouoe0d.xn--p1ai/blog/fso8/>
5. Минфин РФ. Рекомендации и ограничения для оценщиков, допущенных к работе с Правительственной комиссией. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://srosovet.ru/press/news/060225/>
6. Центральный банк Российской Федерации. Обзор финансовой стабильности. – [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/146363/fsr_2023-12.pdf (дата обращения: 15.06.2025).
7. Атон. Еженедельный аналитический обзор российского рынка капитала. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.aton.ru/research/analytics> (дата обращения: 15.06.2025).
8. Damodaran A. Country Risk Premiums. – NYU Stern School of Business. – [Электронный ресурс]. – URL: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html (дата обращения: 15.06.2025).

9. Ковалёва И.П., Смирнова А.В., Назаров С.В. Методологические аспекты расчёта премий за специфический риск в нестабильной внешней среде // Вопросы оценки. – № 1. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sroroo.ru/press-center/journal/> (дата обращения: 15.06.2025).

References:

1. Ilyin M.O. On the issue of business valuation for the purposes of coordinating transactions in the Government Commission // Property relations in the Russian Federation. – № 2. – [Electronic resource]. – URL: <https://srosovet.ru/press/news/050324> (date of access: 15.06.2025).

2. Methodological recommendations of the SRO «Expert Council». Risks in assessing the value of a business in the context of sanctions pressure. – [Electronic resource]. – URL: <https://srosovet.ru/press/news/050324> (date of access: 15.06.2025).

3. Lutsko A. Problems of accounting for country risk in appraisal activities // Financial analytics: problems and solutions. – [Electronic resource]. – URL: <https://fin-analitika.ru/> (search by author).

4. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Order № 200 of 14.04.2022 «On Approval of Federal Valuation Standards». – [Electronic resource]. – URL: <https://xn--1-8sbouoe0d.xn--p1ai/blog/fso8/>

5. Ministry of Finance of the Russian Federation. Recommendations and restrictions for appraisers admitted to work with the Government Commission. – [Electronic resource]. – URL: <https://srosovet.ru/press/news/060225/>

6. Central Bank of the Russian Federation. Financial Stability Review. – [Electronic resource]. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/146363/fsr_2023-12.pdf (date accessed: 15.06.2025).

7. Aton. Weekly analytical review of the Russian capital market. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.aton.ru/research/analytics> (date of access: 15.06.2025).

8. Damodaran A. Country Risk Premiums. – NYU Stern School of Business. – [Electronic resource]. – URL: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html (date of access: 15.06.2025).

9. Kovaleva I.P., Smirnova A.V., Nazarov S.V. Methodological aspects of calculating premiums for specific risk in an unstable external environment // Assessment issues. – № 1. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.sroroo.ru/press-center/journal/> (date of access: 15.06.2025).

Для цитирования: Волков А.А., Оценка стоимости бизнеса в условиях санкционных ограничений: методологические основания и практические подходы/ Российский экономический интернет-журнал. – 2025. – № 2.
URL:

© Волков А.А., Российский экономический интернет-журнал 2025, № 2