

**Piotr Szymański**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **STANDARDY WYCENY BIZNESOWEJ W WYBRANYCH KRAJACH – IMPLIKACJE DLA POLSKI**

### **1. Wstęp**

Wycena przedsiębiorstw ma istotne znaczenie dla procesów prywatyzacji i przekształceń formy prawno-organizacyjnej, ułatwia zawieranie transakcji zakupu, sprzedaży przedsiębiorstwa lub jego części albo udziału we własności. Wyceny są podstawą do rekomendacji analityków giełdowych, co ma znaczenie dla milionów inwestorów. Szacowanie wartości przedsiębiorstwa odgrywa istotną rolę w analizie przedsięwzięć inwestycyjnych, konstrukcji portfeli inwestycyjnych na rynku kapitałowym, ocenie opłacalności fuzji i przejęć oraz działań restrukturyzacyjnych. Wycenami przedsiębiorstw zajmują się banki inwestycyjne, firmy doradcze, domy maklerskie, fundusze inwestycyjne. Na podstawie obserwacji tendencji na rynku światowym można spodziewać się wzrostu wartości wycenianych przedsiębiorstw w stosunku do polskiego PKB (produktu krajowego brutto), a co za tym idzie – rosła będzie waga wycen w prawidłowym funkcjonowaniu naszej gospodarki.

Celem artykułu jest zaprezentowanie znaczenia wycen biznesowych dla gospodarki, wskazanie przykładów organizacji standaryzujących oraz przykładu konstrukcji tego typu standardów.

### **2. Wycena biznesowa**

W polskiej literaturze przyjęło się określenie „wycena przedsiębiorstw”, natomiast w tytule artykułu posłużono się szerszym określeniem „wycena biznesowa”, co jest odwzorowaniem terminu z języka angielskiego – *business valuation*, definiowanego przez organizacje standaryzujące jako akt albo proces określania wartości przedsiębiorstwa lub kapitału własnego [*International Glossary...* 2001, s. 2].

Co roku na świecie dokonuje się tysiące transakcji sprzedaży przedsiębiorstw, a w związku z tym, że liczba przedsiębiorstw stale wzrasta, rośnie również liczba transakcji oraz liczba wycen związanych z przedsiębiorstwami. Tylko w USA

w 2006 r. dokonano 11 088 fuzji i przejęć. Oznacza to, że przeprowadzono prawdopodobnie ok. 22 tys. wycen przedsiębiorstw tylko na potrzeby fuzji i przejęć, które zakończyły się sfinalizowaniem transakcji (zob. [*Corporate Financial...* 2007, s. 1-18]). Na tej podstawie oraz opierając się na strukturze rynku wycen biznesowych, można oszacować, że w USA w 2006 r. przeprowadzono ok. 133 tys. wycen biznesowych, pomijając wyceny sporządzane na potrzeby rekomendacji giełdowych (zob. [Korney 2006, s. 46]).

Ile wycen biznesowych jest przeprowadzanych w Polsce? Na podstawie raportu PriceWaterhouseCoopers liczbę wycen na potrzeby ujawnionych fuzji i przejęć z 2004 r. można określić na poziomie 586 [*Badanie fuzji...*, s. 3]. Jeżeli przyjąć, że struktura polskiego rynku wycen biznesowych jest zbliżona do rynku amerykańskiego, to oznacza to, że rocznie w Polsce sporządzanych jest ok. 3200 tego typu wycen. Można oczekiwać, że ich liczba w najbliższych latach będzie rosła, tym bardziej że zapowiadane jest dokończenie procesu prywatyzacji. Jak istotne znaczenie dla sprawnego funkcjonowania gospodarki mają wyceny, pokazuje udział ujawnionych fuzji i przejęć w GDP (*Gross Domestic Product*). Udział ten w światowym GDP od 1980 do 1999 r. wzrósł o 42%. Na podstawie wartości międzynarodowych fuzji i przejęć można stwierdzić, że po kilku latach załamania na tym rynku znowu można zaobserwować silną tendencję wzrostową i w 2006 udział ten ponownie oscylował w granicach 8% (zob. [*World Investment Report 2000...* 2000; *World Investment Report 2007...* 2007, s. 6]). Biorąc pod uwagę cały rynek wycen biznesowych, można stwierdzić, że wartość ta może być wielokrotnie wyższa.

Działalność biznesowa wciąż ulega przeobrażeniom. W samych tylko Stanach Zjednoczonych rocznie aktywa o wartości bilionów dolarów zmieniają właściciela. Jeszcze kilkanaście lat temu przedsiębiorstwa były w tych samych rękach przez 20-25 lat, obecnie w wielu przedsiębiorstwach zmiany właścicieli następują co 2, 3 lata. Jeszcze 5 lat temu fundusze *venture capital* inwestowały 30 mld dol. rocznie na rynku średnich przedsiębiorstw, obecnie jest to ok. 175 mld dol. rocznie [Korney 2006, s. 46]. To sprawia, że w ostatnich kilku latach wzrosła liczba wycen biznesowych, wzrosło także zainteresowanie zawodem akredytowanego specjalisty z zakresu wyceny biznesowej, o czym świadczy dynamiczny przyrost liczby członków organizacji zrzeszających ekspertów z zakresu wyceny (w USA w przypadku Accredited in Business Valuation wzrost w ciągu 2 lat o 47% – do połowy 2007 r., a w przypadku Certified Valuation Analyst wzrost w ciągu 2 lat o 27% – do połowy 2007 r.).

Coraz więcej przedsiębiorstw potrzebuje profesjonalnych wycen. Powodów wycen jest wiele, dominują trzy: podatkowy, spory sądowe i poszukiwanie źródeł finansowania działalności. Bardzo szybko rośnie również liczba wycen dokonywanych na potrzeby sprzedaży przedsiębiorstwa, fuzji i przejęć, podziałów przedsiębiorstw [Gold 2007, s. 45]. Wycena biznesowa jest uważana w USA za jeden z najszybciej rozwijających się i jeden z najbardziej lukratywnych biznesów. Ten rodzaj wyceny znalazł się na 1 miejscu niszowych usług według badań przeprowadzonych w 2005 r. na 300 respondentach zrzeszonych w National Association of Certified Va-

luation Analysts'. Blisko 90% ankietowanych przedsiębiorstw zajmujących się tym rodzajem wycen odnotowało wzrost przychodów w 2004 r., a 68% ankietowanych przewidywało 10-procentowy wzrost przychodów w kolejnym roku 2005 [Wolosky 2005, s. 31].

Z przywołanych wcześniej badań wynika, że strukturę rynku wycen biznesowych w USA można podzielić na:

- wyceny sporządzone na potrzeby sporów sądowych (44%),
- wyceny dla celów podatkowych (33%),
- wyceny związane z relacjami biznesowymi (zakup, sprzedaż, fuzje i przejęcia, oferty publiczne, reorganizacja, bankructwo, franchising) (18%),
- inne (5%) [Korney 2006, s. 46].

Wzrostowi rynku wycen biznesowych towarzyszy wzrost oczekiwań klientów. Eksperci amerykańscy podkreślają, że ich klienci są coraz lepiej wyedukowani i oczekują coraz wyższego standardu raportów z wyceny [Wolosky 2005, s. 31]. Można oczekiwać, że w Polsce także będzie rosło zapotrzebowanie na wyceny biznesowe. Jednakże brak standaryzacji wycen utrudnia rozwój tego rynku, sprawia, że jego wiarygodność i rzetelność są niskie. Brak regulacji w tym zakresie będzie powodował, że prawo Kopernika-Greshama będzie można odnieść także do rynku wycen biznesowych.

W krajach, które są bardziej zaawansowane w organizacji rynku wycen biznesowych, również dostrzega się tego typu problemy. Przykładem może tu być Wielka Brytania, gdzie, mimo iż istnieje organizacja zrzeszająca ekspertów z zakresu wyceny biznesowej oraz kilka organizacji, które rozszerzając swoją dotychczasową działalność, wpływają na funkcjonowanie tego rynku, brak jest standardu w tym obszarze. To sprawia, że można spotkać się z opiniami o pilnej potrzebie utworzenia jednej instytucji, która sprawowałaby nadzór nad obszarem wyceny biznesowej, ujednoliciłaby podejście do wyceny, określałaby standardy i programy edukacyjne w tym zakresie [Stanbury 2006, s. 5].

### 3. Geneza standardów wyceny biznesowej

Początków standaryzacji wyceny biznesowej można się doszukiwać w 1950 r. w momencie powstania American Society of Appraisers (ASA), kiedy to został zdefiniowany niezależny obszar wyceny: wycena biznesowa. Z biegiem czasu liczba organizacji standaryzujących wycenę biznesową w USA znacznie wzrosła, a rozwiązania z tego rynku stały się niewątpliwym wzorcem dla wielu organizacji na świecie zajmujących się tego typu wyceną [Stanbury 2006, s. 5]. Przykładowe organizacje standaryzujące wycenę biznesową oraz cechy charakterystyczne tychże organizacji w wybranych krajach przedstawia tab. 1.

Celem standardów przedstawionych w tabeli jest profesjonalizacja wycen, ograniczenie dowolności w zakresie przyjmowanych założeń, ograniczenie tzw. „eksperskiego podejścia” (oznaczającego oparcie się na dotychczasowej wiedzy

Tabela 1. Organizacje standaryzujące wycenę biznesową w wybranych krajach

Kraj	Organizacja i standard	Cechy charakterystyczne
Kanada	Canadian Institute of Chartered Business Valuers (CICBV) Standard: Standard No. 110	Organizacja powstała w 1971 r. zrzesza 1156 praktyków z zakresu wycen przedsiębiorstw [Internet 1]
Hongkong	Hong Kong Business Valuation Forum Standard: Business Valuation Standards	Organizacja została powołana w 2005 r. przez trzy instytucje: The Hong Kong Institute of Surveyors (HKIS), The Hong Kong Society of Financial Analysts (HKSFA) i The Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) [Internet 2]
Nowa Zelandia	Institute of Chartered Accountants, Standard: Independent Business Valuation Engagements w ramach Advisory Engagement Standard No. 2 2001	Standard ustala sposób postępowania, jaki powinien być przestrzegany w zakresie planowania, dokumentowania i raportowania wyceny biznesowej.
USA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) – propagujący kwalifikacje pod nazwą: <i>Accredited in Business Valuation</i> (ABV)</li> <li>• National Association of Certified Valuation Analysts (NACVA) – propagujący kwalifikacje pod nazwą: <i>Certified Valuation Analyst</i> (CVA)</li> <li>• American Society of Appraisers (ASA) – propagujący kwalifikacje pod nazwą: <i>Accredited Senior Appraiser</i> (ASA)</li> <li>• Institute of Business Appraisers (IBA) – propagujący kwalifikacje pod nazwą: <i>Accredited by IBA</i> (AIBA)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizacja powstała pod koniec lat 90.; ponad 1700 wykwalifikowanych osób w 2005 r., a w połowie 2007 r. już ponad 2500 [Gold 2007, s. 44]</li> <li>• Organizacja powstała w 1991 r.; ok. 3700 wykwalifikowanych osób w 2005 r., a w połowie 2007 r. już ponad 4700 [Gold 2007, s. 44]</li> </ul>
Wielka Brytania	<i>Society of Share and Business Valuers</i> (SSBV) [Internet 3] – brak standardu wyceny Organizacje pośrednio związane z wyceną biznesową: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW),</li> <li>• Chartered Institute of Taxation,</li> <li>• Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS),</li> </ul>	Organizacja powstała w 1996 r. zrzesza praktyków z zakresu wycen przedsiębiorstw [Stanbury 2006, s. 5]

Źródło: opracowanie własne.

i doświadczeniu eksperta, przez co należy rozumieć intuicję, przecucie eksperta niepoparte żadnymi argumentami), zwiększenie wiarygodności uzyskiwanych przez ekspertów wartości. Wymogi zawarte w standardach narzucają konieczność:

- uwiarygodniania przyjętych założeń (argumenty przemawiające za przyjętymi założeniami),
- uzasadnienia przyjętych metod,
- sprawdzania wrażliwości uzyskanych wyników na zmianę przyjętych założeń i informowania o niej (analiza wrażliwości – ryzyko błędu),
- przejrzystości raportu, danych i założeń umożliwiającej weryfikację uzyskanych wyników.

Dzięki tym rygorom łatwiej jest weryfikować wyniki wyceny i polemizować z nimi. Zleceniodawca czy też adwersarz może znaleźć odpowiedź na pytania: dlaczego, jak, skąd itp. Wiarygodność tak przeprowadzonych wycen jest większa, a zbieżność wyników uzyskiwanych przez poszczególnych ekspertów powinna być wyższa. Jednym z głównych walorów standardów wyceny biznesowej jest ograniczenie ryzyka wyceny (ryzyko związane m.in. z wyborem metod oraz doborem danych).

Na świecie można zaobserwować trzy podejścia do tworzenia standardów wyceny. Pierwsze, rozpowszechnione w krajach anglosaskich, to samoorganizacja środowisk zajmujących się wyceną biznesową. Drugie podejście polega na ustawowym regulowaniu kwestii związanych ze standardami wyceny i wyznaczeniu lub utworzeniu na tej podstawie organizacji administrującej tym obszarem. Trzecie podejście, którego przykładem jest Polska, to brak jakichkolwiek regulacji w tym zakresie. Na ten podział można nałożyć jeszcze jedną klasyfikację – według typów organizacji zajmujących się standaryzacją wyceny biznesowej:

- organizacje rozszerzające swoje dotychczasowe pole działania, tj.:
  - organizacje księgowych i biegłych księgowych,
  - organizacje biegłych rzeczoznawców majątkowych;
- organizacje *stricte* związane z wyceną biznesową i powołane tylko w tym celu.

Niewątpliwie każde z tych rozwiązań ma swoje wady i zalety, choć w polskich warunkach, zważywszy na doświadczenia prywatyzacyjne, przyjęcie przez ustawodawcę roli regulacyjnej w zakresie wyceny biznesowej byłoby gorszym rozwiązaniem niż samoorganizacja praktyków w zakresie wyceny biznesowej oraz środowiska akademickiego zajmującego się tą problematyką.

#### 4. Ewolucja standardów wyceny biznesowej

Standardy wyceny biznesowej są zbiorami reguł postępowania, które muszą się dostosowywać do zmieniającej się rzeczywistości. Przykładem mogą tu być standardy amerykańskie, które wciąż ewoluują z jednej strony pod wpływem doświadczeń, z drugiej – w odpowiedzi na wyroki sądowe odnoszące się do tego typu wycen. Potwierdzeniem mogą tu być orzeczenia sądu w sprawach: Daubert przeciwko Merrell Dow Pharmaceuticals i Kumho Tire Company przeciwko Carmichael, które miały znaczne konsekwencje dla standardów wyceny i raportowania wyceny [Saroney 2005, s. 60]. W przypadku sprawy Dauberta Sąd Najwyższy wyznaczył cztery czyn-

niki, które powinien uwzględnić ekspert, stosując określoną metodę czy technikę związaną z wyceną:

- 1) czy użyte narzędzie zostało przetestowane,
- 2) czy było przedmiotem recenzowania,
- 3) czy znany jest poziom błędu,
- 4) czy dana metoda jest powszechnie akceptowana w ramach specjalistycznego środowiska [Saroney 2005, s. 60].

Powyższe orzeczenie wskazuje, że w wycenie biznesowej konieczne jest naukowe podejście i tylko w ten sposób można uzyskać wartości, które można weryfikować i ich bronić. W przeciwnym razie uzyskane wyniki będą niewiarygodne i łatwe do podważenia, np. w sądzie.

Efektom zmieniającej się rzeczywistości oraz nowych doświadczeń są permanentne modyfikacje standardów, przykładem może tu być American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), który od stycznia 2008 r. wprowadził kolejny zaktualizowany standard z zakresu wyceny przedsiębiorstw [Anderson 2007, s. 17].

## 5. Przykładowa konstrukcja standardu

Mimo iż w USA istnieją cztery konkurencyjne organizacje standaryzujące, to badania porównawcze przeprowadzone przez M.J. Liebermanna i D. Andersona wskazują, że różnice merytoryczne pomiędzy nimi są niewielkie [Liebermann, Anderson 2008, s. 22]. Co więcej, organizacje te wspólnie z organizacją standaryzującą z Kanady ujednoliciły terminologię używaną w wycenie biznesowej w postaci *International Glossary of Business Valuation Terms*. Dzięki temu certyfikowani eksperci wszystkich tych organizacji posługują się „tym samym językiem”, a jedno z pól potencjalnych kontrowersji zostało wyeliminowane.

Dlatego też dla zilustrowania konstrukcji standardu wyceny biznesowej przyjęto jeden z najpopularniejszych amerykańskich standardów *Valuation of a Business, Business Ownership Interest, Security, or Intangible Asset* organizacji AICPA, który może być jednym z wzorców dla przyszłego polskiego standardu wyceny biznesowej [*Valuation of a Business...* 2007, s. 1-76].

Przykład konstrukcji standardu wyceny biznesowej:

- I. Wprowadzenie i zakres standardu
  1. Wyjątki od standardu
  2. Jurysdykcyjny wyjątek
- II. Zobowiązania eksperta
  3. Profesjonalne kompetencje
  4. Natura i ryzyko wyceny oraz oczekiwania klienta
  5. Obiektywność i konflikt interesów
  6. Niezależność przy wycenie

7. Tworzenie porozumienia z klientem
8. Założenia i inne warunki ograniczające
9. Zakres restrykcji i ograniczeń
10. Wykorzystanie pracy specjalistów w ustalaniu wartości
- III. Rozwinięcie
  11. Typy zaangażowania/zobowiązań eksperta
  12. Hipotetyczne warunki
  13. Zobowiązanie do wyceny
  14. Analiza przedmiotu wyceny
  15. Informacje pozafinansowe
  16. Posiadanie informacji
  17. Informacje finansowe
  18. Podejście do wyceny oraz metody wyceny
  19. Metody księgowe i odtworzeniowe
  20. Metody rynkowe
  21. Korekty wyceny
  22. Konkluzje z wyceny
  23. Przyszłe/prawdopodobne zdarzenia
  24. Dokumentacja
  25. Zakres analizy
- IV. Raport z wyceny
  26. Typy raportów
  27. Informowanie o zastrzeżeniach
  28. Elementy raportu
  29. Zakres wprowadzenia do raportu
  30. Źródło informacji
  31. Analiza jednostki i informacje pozafinansowe
  32. Sprawozdania finansowe i analiza informacji
  33. Podejście do wyceny oraz rozważane metody wyceny
  34. Podejście do wyceny oraz użyte metody wyceny
  35. Korekty wyceny
  36. Nieoperacyjne aktywa i zbędne aktywa operacyjne
  37. Interpretacja wyceny
  38. Interpretacja w związku z informacjami dostarczonymi na potrzeby wyceny
  39. Kwalifikacje analityka wyceny
  40. Konkluzje z wyceny
  41. Aneksy
  42. Raport podsumowujący
  43. Raport z obliczeń
  44. Raport słowny
- V. Data wejścia w życie

## 6. Zakończenie

W odróżnieniu od rynku rzeczoznawców majątkowych rynek wycen biznesowych nie jest w Polsce regulowany. Ma to swoje konsekwencje w postaci wolnej konkurencji, co z jednej strony można uznać za zjawisko pozytywne, z drugiej jednak strony cierpi na tym merytoryczna strona wyceny, a tym samym wiarygodność uzyskiwanych wyników. Brak wymogów co do kwalifikacji zawodowych eksperta sprawia, że tylko od jego dobrej woli zależy, czy będzie się kształcił w tym zakresie. W literaturze przedmiotu można co prawda uzyskać informacje o metodach wyceny i przykłady ich zastosowania, jednak nie jest to wystarczającym warunkiem do tego, aby przeprowadzić wiarygodną wycenę. Potrzebna jest jeszcze umiejętność analizy sytuacji przedsiębiorstwa, analiza sprawozdań finansowych oraz szczegółowych danych zawartych w systemie finansowo-księgowym, a więc niezbędna jest szersza wiedza z zakresu rachunkowości i finansów. Konieczne jest zrozumienie mechanizmów funkcjonowania wycenianego przedsiębiorstwa, znalezienie związków przyczynowo-skutkowych w ramach procesów, jakie zachodzą w przedsiębiorstwie. Dopiero to w połączeniu z wiedzą o przyszłych zamierzeniach przedsiębiorstwa oraz perspektywach rynkowych (wiedza z zakresu zarządzania i marketingu) jest podstawą do budowy scenariuszy dalszego funkcjonowania wycenianego przedsiębiorstwa. Na tej podstawie widoczny jest zakres wiedzy, jaką powinien posiadać ekspert, aby rzetelnie przeprowadzić wycenę. Jeżeli wycena biznesowa ma się odróżniać od losowania totolotka, to potrzebny jest standard wyceny. Wprowadzenie standardu leży w interesie zarówno przedsiębiorstw, ich właścicieli, inwestorów, kredytodawców, jak i wszystkich tych praktyków z tego zakresu, którym zależy na profesjonalizacji i podnoszeniu jakości tego typu wycen. Wprowadzenie standardów w tym zakresie wiele lat wcześniej prawdopodobnie ograniczyłyby skalę nieprawidłowości w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Wdrożenie standardu wyceny biznesowej daje szansę, że z biegiem czasu ci eksperci, którym zależy na jakości świadczonych usług, będą podnosić kwalifikacje oraz wartość merytoryczną realizowanych wycen, co wpłynie pozytywnie także na instytucje finansowe wystawiające rekomendacje dla spółek publicznych. Standard przyczyni się również do ograniczenia ryzyka wyceny. Ograniczy skalę błędnych decyzji, które są podejmowane na podstawie mało wiarygodnych lub niewiarygodnych wycen, a to będzie sprzyjało efektywności przedsiębiorstw i całej gospodarce.

## Literatura

- Anderson J.A., *SSVS 1 Dealing with the impact of the New Business Valuation Standards*, California CPA, August 2007, s. 17.  
*Badanie fuzji i przejęć w 2004 roku*, Raport Krajowy: Polska, PriceWaterhouseCoopers, s. 3.



- Corporate Financial News, M&A News and Trends*, Factset Flashwire™ monthly, January 2007, Fact-Set Mergerstat LLC, s. 1-18.
- Gold L., *Putting a value on valuation*, „Accounting Today”, vol. 21, no. 10, 4-17 June 2007, s. 44.
- International Glossary of Business Valuation Terms*, American Institute of Certified Public Accountants, American Society of Appraisers, Canadian Institute of Chartered Business Valuators, National Association of Certified Valuation Analysts, The Institute of Business Appraisers, June 08, 2001, s. 2.
- Korney A., *Firms mine value from valuations*, „Accounting Today” vol. 20, no. 10, 5-18 June 2006, s. 46.
- Liebermann M.J., Anderson D., *Will the real business valuation standards please stand up?*, „The CPA Journal”, January 2008, s. 22.
- Saroney III E. F., *CPAs and the Changing Valuation Field*, „The CPA Journal” February 2005, s. 60.
- Stanbury J., *Take American lead on business valuation the UK needs a single body to develop a cohesive approach to standards and education*, „Financial Times”, London (UK), May 15, 2006, s. 5.
- Valuation of a Business, Business Ownership Interest, Security, or Intangible Asset, Statement on Standards for Valuation Services*, AICPA® June 2007, s. 1-76.
- Wolosky H.W., *The widening and changing scope of valuation service*, „Practical Accountant”, June 2005, s. 31.
- World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development, Overview UNCTAD*, New York and Geneva, United Nations, 2000
- World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, United Nations Conference on Trade and Development*, New York and Geneva, United Nations, 2007, s. 6.

### Źródła internetowe

- [1] <https://www.cicbv.ca>.
- [2] <http://www.hkbvf.org/>.
- [3] <http://www.ssbv.org>.

## BUSINESS VALUATION STANDARDS IN CHOSEN COUNTRIES – POLISH IMPLICATIONS

### Summary

A number of enterprises is increasing in the world at the same time, it is possible every a few years to observe waves of the mergers and acquisitions. Value of priced enterprises and other business valuations are increasing in world GDP in the end. Valuations of this type have bigger influence for efficient functioning of the economy. Indirectly it has been reflected in research carried out in the USA which points out that the business valuation is one of the most prospective services. The article focuses on standards of the business valuation which limit risk of the valuation as well as raise the quality of services.